FIFTH EDITION

Social Psychology

GOALS IN INTERACTION

Douglas T. Kenrick
ARIZONA STATE UNIVERSITY

Steven L. Neuberg
ARIZONA STATE UNIVERSTIY

Robert B. Cialdini
ARIZONA STATE UNIVERSITY

Allyn & Bacon

Boston Columbus Indianapolis New York San Francisco Upper Saddle River
Amsterdam Cape Town Dubai London Madrid Milan Munich Paris Montreal Toronto
Delhi Mexico City Sao Paulo Sydney Hong Kong Seoul Singapore Taipei Tokyo

МАСТЕРА ПСИХОЛОГИИ

Дуглас Кенрик
Стивен Нейберг
Роберт Чалдини

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

5-е издание

Перевод с английского
под научной редакцией профессора А. А. Алексеева



Москва · Санкт-Петербург · Нижний Новгород · Воронеж
Киев · Екатеринбург · Самара · Минск

2016

ББК 88.5я7
УДК 316.6(075)
К33

Кенрик Д., Нейберг С., Чалдини Р.

К33 Социальная психология. 5-е изд. — СПб.: Питер, 2016. — 848 с.: ил. — (Серия «Мастера психологии»).

ISBN 978-5-496-01143-3

Эта книга, выдержавшая пять изданий, обладает всеми ключевыми характеристиками современного учебника по социальной психологии. В ней всесторонне освещены подходы к пониманию таких социально-психологических явлений, как социальное влияние, убеждение, познание, самооценка, подробно рассмотрены феномены социальной психологии дружбы и любви.

Учебник Роберта Чалдини и его соавторов Дугласа Кенрика и Стивена Нейберга идеально подходит для первого знакомства с социальной психологией как наукой, раскрывая для читателя возможности социально-психологического анализа любой ситуации, где люди взаимодействуют друг с другом.

Новейшее пятое издание оценят не только те, кто изучает или преподает социальную психологию, но и менеджеры, юристы, экономисты, педагоги, политологи — все, кому по роду деятельности постоянно приходится иметь дело с людьми.

16+ (В соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2010 г. № 436-ФЗ.)

ББК 88.5я7
УДК 316.6(075)

ISBN 978-0-205-69807-3 англ.
ISBN 978-5-496-01143-3

Оглавление

Предисловие научного редактора

Роберта Чалдини не нужно специально представлять отечественным читателям. Переводы таких его книг, как «Психология влияния» и «Психология убеждения. Важные мелочи, гарантирующие успех», пользуются в России заслуженным успехом у самой широкой читательской аудитории.

Подготовленный издательством «Питер» перевод учебника «Social Psychology. Goals in Interaction», написанного Дугласом Кенриком, Стивеном Нейбергом и Робертом Чалдини, станет, без сомнения, хорошим пополнением корпуса работ Чалдини, доступных русскоязычным читателям. Этот учебник пользуется популярностью в американских университетах и у студентов, и у преподавателей. Чем объясняется его востребованность? И что отличает его от многих других учебников по социальной психологии?

Прежде всего, авторам удалось найти идеальный способ представления учебных материалов. Каждая глава начинается с удивительной, захватывающей истории о людских судьбах, и эти истории подобраны так, что не только вызывают неподдельный интерес у читателей, но и позволяют авторам всесторонне раскрыть описанные в них образцы социального поведения в оставшейся части главы с использованием данных из современных исследований. Такие истории, как история любви Фриды Кало и Диего Риверы (в главе о любви и романтических отношениях) или история о превратностях судьбы Стива Хассена (в главе о социальном влиянии), сумевшего порвать крепкие путы секты мунитов, никого не оставят равнодушными.

Вызвав интерес, авторы в каждой главе задают два одинаковых вопроса: «Каковы цели, лежащие в основе обсуждаемого поведения?» и «Какие индивидные и ситуационные факторы действуют в сочетании с целями поведения?». Принцип взаимодействия, реализуемый на протяжении всей книги, позволяет искать объяснение разных видов социального поведения на всех уровнях его организации — от (нейро)физиологического до культурно-исторического. Это уберегает, с одной стороны, от упрощенных объяснений социального поведения либо чертами личности, либо особенностями ситуации, чем нередко грешат учебники психологии. С другой стороны, и это гораздо важнее, принцип взаимодействия открывает возможности для полной реализации принципа междисциплинарности в описании и объяснении социального поведения, позволяя авторам использовать материал из всех областей человекознания.

Мне очень импонирует идея авторов учебника рассматривать социальную психологию как междисциплинарный мостик с двусторонним движением: социальная психология впитывает в себя открытия и результаты исследований, которые имеют отношение к культуре, эволюционной биологии и нейронаукам и которые связаны с самыми разными прикладными дисциплинами, от экономики и юриспруденции до медицины. В свою очередь, она транслирует фундаментальным наукам и прикладным дисциплинам свои находки, побуждая их к постановке новых вопросов. При таком подходе учебник представляет интерес не только для студентов-психологов, но и для студентов, осваивающих другие специальности в широком поле человекознания.

Надеюсь, что эта книга, объясняющая в доступной форме сложные механизмы социального поведения, понравится широкому кругу читателей и будет использоваться в качестве учебного пособия по курсу социальной психологии в российских университетах.

Кандидат психологических наук,
профессор кафедры психологии развития и образования
РГПУ им. А. И. Герцена А. А. Алексеев

Глава 1

Введение в социальную психологию

Загадки социальной жизни

Закончив среднюю школу, Грег Мортенсон десять с лишним лет искал подходящий для него род занятий. Он не выглядел человеком, стремящимся к славе. Не имея средств для получения университетского образования, он сначала прослужил два года в армии, а затем стал подрабатывать мойщиком посуды, чтобы оплачивать обучение в колледже. По окончании колледжа он был принят в медицинскую академию, в которой не проучился ни дня. После этого он поступил на факультет нейропсихологии Университета Индианы, но бросил учебу и перебрался в Калифорнию, где проводил много времени на скалодроме и работал ради того, чтобы иметь возможность заниматься альпинизмом. К 35 годам у него еще не было собственной семьи.

Не имея ясной цели в своей профессиональной жизни, он отправился в Гималаи ради восхождения на К-2, вторую по высоте вершину в мире, на которой он хотел оставить мемориальный знак в память о своей сестре, умершей в возрасте 23 лет. Мортенсон преодолел бóльшую часть маршрута, но на саму вершину взойти так и не смог. Страдая от кислородного голодания и опасаясь замерзнуть на большой высоте, он решил не дожидаться проводника и начать спускаться вниз самостоятельно. В конце концов он сбился с пути и попал в не отмеченную на карте деревушку Корпхе. Там его встретил человек по имени Хаджи Али, *нурмадхар* (староста) деревни, который предложил ему горячий чай и ночлег. Во время пребывания в Корпхе Мортенсон с удивлением узнал, что у местных детей нет ни школы, ни учителя. Поэтому они каждый день добровольно собирались у подножья скалы и отвечали друг другу самостоятельно выученные уроки.

Хотя сам Мортенсон был, мягко говоря, небогат, он пообещал Хаджи Али вернуться в их деревню и построить в ней хорошую школу.

Прилетев домой в Калифорнию, Мортенсон решил продать машину и гараж, чтобы набрать денег на дорогу в Пакистан. Но помимо авиабилетов ему нужны были строительные материалы и средства на оплату труда рабочих, которые будут возводить школу. Тогда он начал писать письма сотням незнакомых ему людей, прося их о помощи от имени страстно желавших учиться детей из далекой пакистанской деревушки. Однако, отправив 350 писем, отпечатанных одно за другим на старой пишущей машинке, он не собрал ни цента. Почти готовый отказаться от своей затеи, Мортенсон написал письмо Джину Хорни, человеку, который взошел на К-2 прежде, чем заработал миллионы долларов в Кремниевой долине. Хорни поинтересовался, во сколько обойдется строительство школы, и затем выписал на имя Мортенсона чек на требуемую сумму. Но после закупки необходимых стройматериалов Мортенсон столкнулся еще с одной проблемой. Деревня Корпхе была отделена от дороги глубокой пропастью, через которую было невозможно переправить тяжелые строительные материалы.

Тогда Мортенсон снова полетел в Америку и собрал там деньги, необходимые для строительства моста.

С 1993 г. Мортенсон с помощью Хорни и других благотворителей построил 55 школ и основал фонд для сбора средств на оплату труда учителей и организацию учебного процесса. Он также

помогал закупать системы очистки питьевой воды для снижения детской смертности, строить библиотеки и создавать центры профессиональной подготовки женщин в деревнях, подобных Корпхе, и в лагерях беженцев в крупных пакистанских городах.

Однако его усилия приветствовались далеко не везде. Ему угрожали местные религиозные лидеры, которым не нравилось, что девочки посещают его школы; однажды он был похищен боевиками движения «Талибан», а по возвращении в США стал получать гневные письма от американцев, которые называли его помощь мусульманским детям аморальной и непатриотичной. «Видит Бог, вы дорого заплатите за свое предательство», — говорилось в одном таком письме. «Я хочу, чтобы одна из наших бомб поразила вас, потому что вы подрываете наши военные усилия», — было написано в другом. Но Мортенсон не отступал. Он, не жалея сил, занимался сбором пожертвований на территории США и посещал те области Пакистана, в которых периодически возникали военные конфликты с Индией или скапливались огромные массы беженцев из соседнего Афганистана. За прошедшие годы он помог получить образование тысячам детей, многие из которых были сиротами или жили без родителей в лагерях для беженцев (Mortenson & Relin, 2006).

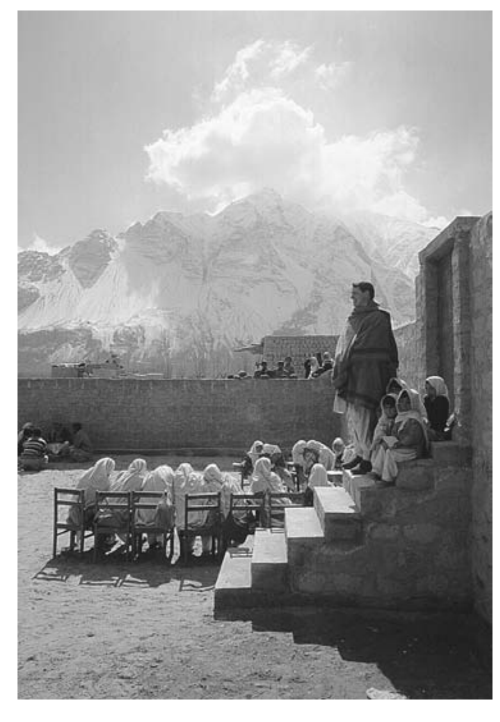
История Мортенсона задает нам несколько загадок. Почему американец скромного достатка, который в свои 35 лет зарабатывал лишь себе на пропитание и на свое хобби, начал помогать людям в другой части света — людям, которых многие его друзья-американцы считали врагами? Действительно, Мортенсон игнорировал угрозы экстремистов и выступал перед консервативно настроенными конгрессменами и сотрудниками Пентагона и просил их вести войну с терроризмом не с помощью бомб, а с помощью книг. Он создавал себе немало проблем в жизни, проводя многие месяцы вдали от своих собственных детей и выплачивая себе мизерное жалованье из средств своей некоммерческой благотворительной организации.

В этом учебнике целая глава будет посвящена решению загадок просоциального поведения и поиску ответов на вопрос о том, является ли благотворительная деятельность человека продуктом генетической предрасположенности, семейного воспитания или культурных и религиозных влияний. В других главах мы исследуем личные мотивы и ситуационные факторы, способствующие возникновению агрессии, предубеждений, конформизма, лидерства, дружбы и любви.

Если бы вам довелось побывать в тех областях Пакистана и Афганистана, где работает Мортенсон, то на вас произвели бы впечатление не только захватывающие дух пейзажи. Возможно, вам стали бы внушать благоговение некоторые культурные практики живущих здесь людей. Несколько раз в день вы слышали бы крик муэдзина из местной мечети и видели бы, как все люди падают на колени лицом к Мекке и произносят молитвы. В каких-то деревнях вы вообще не увидели бы женщин, потому что там строго соблюдают обычай *парды*, согласно которому женщины должны быть изолированы от мужчин. В других деревнях вы, возможно, и встретили бы женщин, но их практически полностью скрывали бы *бурки* — традиционная одежда женщин-мусульманок, закрывающая их с головы до ног, даже их глаза скрыты вуалью.

Почему же в том, что в разных странах мира считается «надлежащим» социальным поведением, существуют такие различия? На Тибете одна женщина может иметь сразу нескольких мужей, а в Саудовской Аравии мужчина может иметь нескольких жен.

В Афганистане добрачные половые отношения караются смертью, а в Австралии сохранение девственности в добрачный период выглядит довольно необычно. Мужчины племени индейцев яномами, обитающем в джунглях Бразилии, считают вполне нормальным бить своих жен и детей, а в калифорнийском Пало-Альто такие действия считаются отвратительными и уголовно наказуемыми. Решение загадок культурного многообразия может стать ключом к разрешению наиболее важных проблем современного мира. Экономическая глобализация и перенаселенность приводят к тому, что теперь люди сталкиваются лицом к лицу с представителями других племен, других рас и других наций, которых в прошлом они могли игнорировать или презирать с безопасной дистанции. Как мы уже отмечали, деятельность Грега Мортенсона выявила наличие сильных предубеждений у пакистанских мусульман и американских христиан, многие из которых считали любой контакт между их культурами оскорбительным, даже когда он подразумевал что-то такое бесспорно позитивное, как помощь в ликвидации неграмотности детей в бедных сельских районах.


Грег Мортенсон и ученики школы, которую он помог построить в Джафарабаде, Пакистан.

Истории, подобные истории Грега Мортенсона, ставят более глобальные вопросы, к которым мы будем обращаться на протяжении всей этой книги: как важные явления, осмысливаемые одним индивидом (верования и предрассудки вашего соседа), влияют на простые межличностные взаимодействия (такие, как проявления любви и дружбы) и как происходят общественные события на национальном или международном уровне в результате сотен, тысяч и миллионов таких индивидуальных взаимодействий? Есть мнение, что, разгадав загадки социальной психологии, мы сможем решать самые острые мировые проблемы. Хотя большинство из нас никогда не работало с жителями горных деревень в Пакистане, всем нам приходится сталкиваться с теми же вопросами, с которыми сталкивался Мортенсон: как мы можем убедить других сотрудничать с нами? Как мы можем избежать конфликтов с незнакомцами, а также с друзьями и с коллегами по работе? Почему люди разных религий, политических взглядов или национальностей имеют верования и мнения, столь сильно отличающиеся от наших? Большинство из нас пытается умозрительно решать загадки, подобные этим, проглатывая сообщения в выпусках новостей, новые книги и обсуждая с друзьями свои чувства и мнения. Социальные психологи продвигаются на шаг дальше в своей «детективной» работе: они применяют систематические методы научного исследования.

Что такое социальная психология?

Социальная психология занимается научным изучением влияния одних людей на мысли, чувства и поведение других. Но что следует понимать под словами о том, что социальная психология занимается «научным» изучением?

Описание и объяснение социального поведения

Мы можем разделить задачи социальной психологии на две общих категории: *описания* и *объяснения*. Первый шаг на пути к научному объяснению любого явления — миграции птиц, землетрясений или межплеменных войн — необходимость подготовить объективное и надежное описание этого феномена. Часть работы, выполняемой учеными, заключается в разработке надежных и валидных методов, помогающих избежать составления неточных или предвзятых описаний.

Точное описание — это первый шаг, но одного его будет недостаточно для удовлетворения научного любопытства. Социальные психологи также пытаются объяснить, *почему* люди влияют друг на друга тем или иным образом. Хорошее научное объяснение может объединить огромное множество несвязанных наблюдений в одну взаимосвязанную, логически непротиворечивую и осмысленную картину. Как заметил французский математик и философ Жюль Анри Пуанкаре, «наука строится из фактов, как дом из кирпичей; но простое собрание фактов столь же мало является наукой, как куча камней — домом». Научные объяснения, связывающие и организующие имеющиеся наблюдения, называются **теориями**.

Помимо систематизации того, что мы уже знаем, научные теории подсказывают нам, куда следует смотреть далее. Что заставляет людей, подобных Грегу Мортенсону, проявлять милосердие к другим? Без добротной теории мы не узнали бы, откуда начинать поиски ответа на этот вопрос. Может быть, склонность помогать другим вызвана особым расположением планет, при котором рождаются альтруисты, или наличием чего-то особого в той воде, которую они пили в детстве? Теории социальной психологии предлагают искать причины социального поведения и в том, как человек воспринимает свою нынешнюю социальную среду, и в происхождении его семьи, и в более широкой культуре или в тех общих склонностях человеческих существ, которые встречаются также у бабуинов и других стадных животных. И, как мы скоро увидим, социальные психологи разработали немало интересных методов исследования, чтобы разобраться в этих разных источниках влияния.

Наконец, научные теории могут помочь нам предсказывать будущие события и контролировать неконтролируемые ранее явления. Научные теории помогли создать лампу накаливания, персональный компьютер, космический челнок и покончить с эпидемиями такой болезни, как оспа. Как мы увидим в дальней-

шем, социально-психологические теории вооружили нас полезными знаниями об истоках предубеждений, доброты и любви, о том, почему люди присоединяются к бунтующей толпе или вступают в религиозные секты, и о многих других труднообъяснимых явлениях.

Социальная психология как связующее звено между дисциплинами

История Грега Мортенсона о строительстве школ в отдаленных горных районах Пакистана может быть рассмотрена с позиций разных научных дисциплин. Антропологи заинтересовались бы культурными сходствами и различиями разных групп жителей горных районов Пакистана и Афганистана, указывая на то, что у пуштунов и хазаров — разные правила относительно того, как должны одеваться и вести себя на людях женщины, как мужчины должны разговаривать с чужаками и даже как и когда следует принимать пищу и молиться. Эволюционные биологи захотели бы выяснить, каким образом отношение этих двух групп к разным полам и к браку отражает аспекты человеческой природы, взаимодействующие с общими экологическими факторами (такими, как отсутствие богатых ресурсов и строго иерархическая социальная структура). Политологи и историки заинтересовались бы тем, как на деятельность Мортенсона повлияли давние межгрупповые конфликты в регионе, в том числе полувековая война Пакистана с Индией за контроль над Кашмиром на востоке страны и не прекращающийся десятки лет поток афганских беженцев, направляющихся в Пакистан через Хайберский проход на западе. Религиозным философам было бы интересно узнать о различиях между многочисленными группами мусульман в этом регионе, где шииты и сунниты считают друг друга врагами ислама.

Можно ли все эти разные теоретические перспективы (или подходы к проблеме) каким-то образом совместить в одной более объемной картине? Или, ставя вопрос шире, спросим: как то, что вы изучаете на занятиях по биологии, связано с тем, что вы изучаете на занятиях по антропологии? Как исторические события, вызывающие сомнение, связаны с нейронауками? Какие связи существуют между философией религии и географией? Оказывается, что все эти знания тесно связаны между собой, причем такими отношениями, которые влияют не только на ход вашей личной жизни, но и на ход истории. Эволюционная биология, нейрохимия, история, культура и география существенным образом сказываются на социальных взаимодействиях людей друг с другом, а эти социальные взаимодействия, в свою очередь, влияют на то, каким моральным и религиозным чувствам придается сила закона, как воспитываются дети и даже как врачи обращаются со своими пациентами. Поскольку все эти факторы влияют на социальное поведение, социальные психологи рассматривают социальное поведение на многих уровнях анализа. Например, недавние исследования в разных странах мира показали, что культурные различия в дружелюбии и общительности свя-

Социальная психология – научное изучение влияния одних людей на мысли, чувства и поведение других.

Теория – научное объяснение, связывающее и организующее существующие наблюдения и предлагающее плодотворные пути для будущих исследований.

заны с географическими вариациями в распространенности болезней: там, где болезни распространены сильнее, люди имеют черты характера, заставляющие их избегать контактов с другими людьми (Fincher, Thornhill, Murray & Schaller, 2008; Schaller & Murray, 2008). В других исследованиях, которые мы обсудим позднее, изучалось, как на наши отношения с другими людьми могут влиять исторические факторы, уровень гормонов, фазы менструального цикла и активность мозга и как все это вместе способно, в свою очередь, воздействовать на наше физическое и психическое здоровье, а также на наше экономическое поведение и политические убеждения (например, Apicella et al., 2008; Little, Jones & DeBruine, 2008; Miller, Tybur & Jordan, 2007; Stinson et al., 2008; Uskul, Kitayama & Nisbett, 2008). Таким образом, социальная психология является во многих отношениях идеальной связующей дисциплиной. На протяжении этой книги мы будем сталкиваться с подобными междисциплинарными связями и рассматривать результаты исследований, которые имеют отношение к культуре, эволюционной биологии и нейронаукам и которые связаны с самыми разными прикладными дисциплинами — от экономики и юриспруденции до медицины.

Быстрая проверка

1. Что такое социальная психология?
2. В чем различие между научным описанием и объяснением?
3. Почему социальная психология является связующей дисциплиной?

Основные теоретические перспективы социальной психологии

На формирование социально-психологических теорий оказывали влияние самые разные научные достижения — от открытия ДНК до создания искусственного интеллекта. В социальной психологии можно выделить четыре основные перспективы (или четыре группы теорий): социокультурную, эволюционную, социального научения и социально-когнитивную.

Социокультурная перспектива

В 1908 г. в свет вышли два фундаментальных учебника с одинаковым названием «Социальная психология». Один из них написал социолог Эдвард Олсуорт Росс.

Социокультурная перспектива – теоретическое воззрение, предполагающее, что на причины социального поведения влияют более крупные социальные группы.

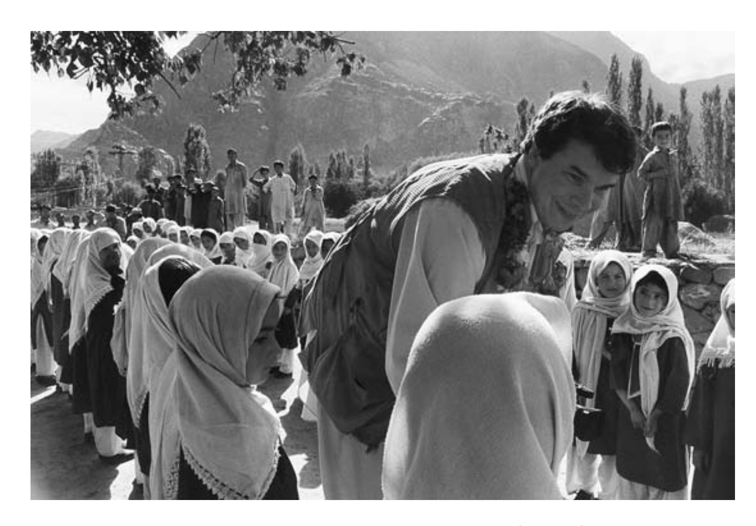
Социальная норма – правило или ожидание надлежащего социального поведения.

Культура – верования, обычаи, традиции и язык, общие для людей, проживающих в данное время в данном месте.

Росс считал, что источники социального поведения кроются не в индивидууме, а в социальной группе. Он утверждал, что людей затягивают и увлекают «социальные течения», такие как «распространение в толпе желания линчевать или эпидемическое распространение религиозного чувства» (Ross, 1908, p. 1–2). Росс анализировал такие события, как голландское «тюльпановое безумие» 1634 г., когда люди продавали дома и земельные участки, чтобы купить луковицу тюльпана, которая стоила тогда дороже золота, но, когда это безумие прошло, уже не имела практически никакой ценности. Чтобы объяснить эти массовые помешательства, Росс рассматривал группу как целое, не принимая во внимание психику каждого отдельного ее члена. Он считал безумства и модные увлечения продуктами «духа толпы (mob mind)... того иррационального единства интересов, чувств, мнений или поступков в массе общающихся индивидов, которое возникает в результате внушения и подражания» (Ross, 1908, p. 65).

Подобно Россу, другие теоретики социологической ориентации также акцентировали внимание на крупных социальных группах — от местных банд до этнических групп и политических партий (например, Sumner, 1906). Этот акцент сохраняется и в современной **социокультурной перспективе** — точке зрения, согласно которой на предрассудки, предпочтения и политические убеждения влияют факторы, действующие на уровне группы, такие как национальность, социальный класс и современные исторические направления. Например, по сравнению со своей ирландской бабушкой, принадлежавшей к рабочему классу, современная женщина-менеджер, работающая на Манхэттене, вероятно, имеет другие установки в отношении добрачного секса и роли женщины в бизнесе (Roberts & Helson, 1997). Сторонники социокультурного подхода подчеркивают особую важность **социальных норм** или правил надлежащего поведения, таких как «нельзя есть руками», «нельзя приходить в шортах на церемонию бракосочетания» и т. п. В основе этого подхода лежит концепция **культуры**, которую в общем виде мы можем определить как верования, обычаи, традиции и язык, общие для людей, живущих в данное время в данном месте. Американец Грег Мортенсон считал нормальным и обычным, что девочки получают то же образование, что и мальчики, но многим людям, которых он встречал в удаленных районах Пакистана, эта идея казалась странной и даже оскорбительной.

Культура включает созданные человеком характерные элементы окружающей среды — от субъективных, таких как правила этикета, до объективных, таких как дома и одежда (Fiske, 2002; Triandis, 1994). Технические характеристики нашей культуры могут оказывать мощные воздействия на наше социальное



Разные культурные нормы. Эти девочки из Джафарабада (область в Пакистане на границе с Индией) не только одеваются иначе, чем их сверстницы в Канзасе, но и следуют совершенно иным правилам надлежащего социального поведения. Они считают получение образования чем-то неприемлемым, а статус второй жены своего мужа — вполне нормальным.

поведение, о чем свидетельствуют появившиеся в последние годы мобильные телефоны, iPhone, BlackBerry, и сайты социальных сетей, изменившие способы общения людей друг с другом (Crabb, 1996a, 1996b, 1999; Guodagno, Okdie & Eno, 2008; McKenna & Bargh, 2000).

Каждый из нас придерживается разных культурных норм в зависимости от этнической принадлежности, социально-экономического статуса, географической области, в которой мы выросли, и религии (Cohen, 2009; Iyengar & Lepper, 1999; Maass et al., 2006; Sanchez-Burks, 2002). Например, если вы росли в бедной семье на юге США, то вы, вероятно, слушаете музыку в стиле кантри, а если вы росли в состоятельной семье в одном из городов на Западном побережье, то вы, скорее всего, слушаете рок. Стихотворные тексты, которые вы слышите в песнях этих двух музыкальных жанров, отражают очень разные культурные ценности. Стихи песен в стиле рок рассказывают о личных устремлениях, о готовности плыть против течения и менять наш мир. Стихи песен в стиле кантри рассказывают о приспособлении к вызовам нашего мира, о жизнестойкости и сохранении нравственной чистоты (Snibbe & Markus, 2005). А вот другой пример. Американцы азиатского происхождения во многих отношениях отличаются от американцев европейского происхождения: они придают относительно малую ценность самовыражению, личному выбору и склонности «сразу и прямо высказывать свое мнение» (Kim, 2002; Kim & Sherman, 2007). Как вы скоро увидите, изучение групп, культур и социальных норм остается важной темой социальной психологии (например, Adams, 2005; Chen, 2008; Matsumato, Yoo &

Nakagawa, 2008; Ross, Heine, Wilson & Sugimori, 2005). Мы будем рассматривать такие социокультурные влияния в каждой главе этой книги.

Теоретики социокультурного направления интересуются *различиями* в поведении представителей разных культур. Однако других исследователей, работающих в рамках эволюционной перспективы, больше интересуют *сходства*, наблюдаемые в разных человеческих культурах и у разных видов животных.

Исследование

Понаблюдайте за двумя вашими знакомыми, чье культурное происхождение отличается от вашего (другая страна, этническая принадлежность, религия или другой социальный класс). Как нормы ваших культур вынуждают вас по-разному вести себя при взаимодействии друг с другом?

Эволюционная перспектива

Другой учебник с таким же названием «Социальная психология», также вышедший в 1908 г., был написан британским психологом Уильямом Мак-Дугаллом, который был биологом по образованию. Он придерживался эволюционной перспективы, принимая точку зрения, что социальное поведение людей коренится в физических и психологических предрасположенностях, помогавших нашим предкам выживать и продолжать свой род. Мак-Дугалл разделял высказанное Дарвином в 1873 г. предположение о том, что разные формы социального поведения человека (улыбка, презрение и другие выражения эмоций) развивались в ходе эволюции вместе с физическими особенностями, такими как вертикальная поза и способность удерживать предметы с использованием больших пальцев рук.

Главной движущей силой эволюции является **естественный отбор** — процесс, посредством которого животные передают своему потомству те характеристики, которые помогут ему выживать и размножаться. Новые характеристики, которые хорошо подходят конкретным средам — результат так называемой **адаптации**, — заменяют характеристики, менее соответствующие требованиям и возможностям этих сред. Тюлени относятся к млекопитающим, как и коровы, но их задние конечности превратились в ласты, потому что такая форма лучше подходит для жизни под водой. Дарвин полагал: подобно тому как тело животного формируется под влиянием естественного отбора, точно так же формируется и мозг животного.

Когда-то психологи полагали, что эволюция могла порождать только негибкие «инстинкты», заложенные в нас с рождения и не поддающиеся сколько-нибудь заметному влиянию внешней среды. Сейчас большинство специалистов по эволюции и поведению понимают, что влияние биологических факторов на

Эволюционная перспектива – теоретическое воззрение, предполагающее, что причины социального поведения кроются в физических и психологических предрасположенностях, которые помогали нашим предкам выживать и размножаться.

Естественный отбор – процесс, посредством которого характеристики, помогающие живым существам выживать и размножаться, передаются их потомству.

Адаптация – процесс приобретения характеристик, позволяющих выживать и размножаться в конкретной среде.

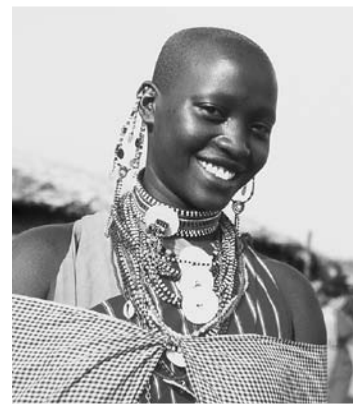
людей и животных обычно характеризуется гибкостью и чувствительностью к воздействиям среды (например, Gangestad, Haselton & Buss, 2006; O'Gorman, Wilson & Miller, 2008). Возьмем, к примеру, страх. Есть надежные свидетельства того, что страх является изменявшейся входе эволюции психологической реакцией, помогавшей нашим предкам быстро реагировать на такие угрозы, как ядовитые насекомые и змеи, а также на других людей, которые могли представлять для них опасность (Ohman, Lundqvist & Esteves, 2001). Так как нашим телам очень трудно постоянно находиться в состоянии «боевой готовности», то так называемая реакция «борьбы или бегства» (заставляющая нас спасаться бегством или защищать себя в опасных ситуациях) оказывается чрезвычайно чувствительной к сигналам, которые подсказывают, когда мы находимся в опасности, а когда — нет (Cannon, 1929).

Группа исследователей изучала, как трактовка страха в эволюционной перспективе могла бы помочь нам понять потенциально изменчивые предубеждения в отношении разных групп людей (Schaller, Park & Mueller, 2003). Исследователи просили белых студентов и студентов азиатского происхождения одного канадского колледжа оценить свои реакции на фотографии чернокожих мужчин. Одни студенты делали оценки в хорошо освещенной комнате, а другие — в плохо освещенной. Студенты, считавшие наш мир опасным местом, были особенно склонны видеть в чернокожих мужчинах источник угрозы, если оценивали фотографии в темной комнате. Кроме того, когда оценку делали мужчины, эти эффекты проявлялись сильнее, чем когда оценку делали женщины. Исследователи интерпретировали эти результаты через призму эволюционных воззрений на межгрупповые взаимоотношения (Kurzban & Leary, 2001; Sidanius & Pratto, 1998). С эволюционной точки зрения нашим предкам в определенных обстоятельствах могло бы быть полезным всячески опасаться незнакомцев. Возможность опасного конфликта между двумя разными группами мужчин, которые сталкивались друг с другом после выхода на светлое место из темноты, вероятно, заставляла мужчин, которым уже доводилось оказываться в подобной ситуации, проявлять особую осторожность. Исследователи отмечают, что в современных мультикультурных обществах тенденция к проявлению этих примитивных реакций самозащиты может привести к негативным последствиям, таким как взаимное запугивание, война банд или межгрупповой конфликт. Теоретики эволюционного подхода интересуются общими характеристиками нашего биологического вида, поэтому они исследовали общие паттерны соци-

ального поведения людей в разных частях мира (например, Kenrick & Keefe, 1992; Matsumoto & Willingham, 2006; Schmitt, 2006). Например, мужчины и женщины в каждом обществе создают долгосрочные брачные союзы, в которых мужчина помогает женщине растить детей (Geary, 2000; Hrdy, 1999). Это может казаться неудивительным до тех пор, пока мы не взглянем на большинство наших покрытых шерстью родственников. Матери 95–97 % других видов млекопитающих делают это в одиночку, без какой-либо помощи со стороны самцов. Почему же самцы млекопитающих так редко демонстрируют приверженность семейным ценностям? Возможно, потому, что после оплодотворения необходимость в отцах отпадает. Однако отцовская забота нужна койотам и людям, потомство которых появляется на свет совершенно беспомощным (Geary, 2005).

Помимо общих свойств человеческой натуры эволюционных психологов интересуют также различия между индивидами (например, Duncan, Park, Faulkner et al., 2007; Boothroyd et al., 2008; Feinberg et al., 2008; Jackson & Kirkpatrick, 2008). У любого вида часто существует несколько стратегий выживания и размножения. Например, некоторые самцы солнечной рыбы вырастают до больших размеров, защищают свои территории и строят гнезда для привлечения самок. Самцы меньших размеров маскируются под самок, под видом которых заплывают на чужую территорию и быстро оплодотворяют икринки в то время, когда настоящая самка спаривается с большим, контролирующим эту территорию самцом (Gould & Gould, 1989).

Хотя люди во всех обществах формируют определенный тип долговременной родственной связи, их стратегии создания брачных союзов существенно различаются. Одни мужчины и женщины







Выражения счастья в человеческих культурах. В первой книге по эволюционной психологии Чарльз Дарвин утверждал, что некоторые выражения эмоций могут быть универсальными моделями коммуникаций, унаследованными от наших предков.



Отцовский вклад в воспитание потомства. В отличие от самцов 95 % видов других млекопитающих, мужчины затрачивают много времени, сил и иных ресурсов на воспитание своего потомства.

вступают в моногамные браки, а другие браки допускают наличие нескольких мужей, как в Тибете, или нескольких жен, как в Афганистане (Schmitt, 2005). Как мы увидим в следующих главах, социальные психологи только начинают исследовать, как взаимодействуют биологические предрасположенности и культура, образуя сложные типы социального поведения — от насилия и предубежденности до альтруизма, любви и религиозного поклонения (например, Cottrell & Neuberg, 2005; Elfenbein & Ambady, 2002; Weeden, Cohen & Kenrick, 2008).

Перспектива социального научения

После 1908 г. на протяжении нескольких десятилетий центрированный на группе подход Росса и эволюционный подход Мак-Дугалла постепенно теряли свою популярность. Многие психологи стали поддерживать объяснение социального поведения в **перспективе социального научения**. Эта перспектива предполагает, что социальное поведение направляется прошлым опытом каждого индивидуума, включающим получение как вознаграждений, так и наказаний (например, Allport, 1924; Hull, 1934).

Опыт социального научения, без сомнения, сыграл важную роль в решении Грега Мортенсона посвятить себя строительству школ в отдаленных горных

районах Пакистана и Афганистана. Хотя Грег, как и его отец, родился в Миннесоте, его родители переехали в Африку, когда ему было всего несколько месяцев, и жили там до тех пор, пока их сыну не исполнилось 14 лет. Родители Грега работали в Африке учителями и занимались миссионерской деятельностью, и он видел, что они посвятили себя реализации различных благотворительных проектов. Его отец занимался сбором денег на строительство первой в Танзании благотворительной школы, а его мать основала интернациональную школу. Во время учебы в школе своей матери Грег встречался с детьми из многих стран, в том числе из Индии и Пакистана. Следовательно, благодаря своему раннему опыту он не только оказался подготовленным к жизни среди людей других культур, но и увидел, как его родители завоевывали любовь и уважение, помогая нуждающимся. Как и в случае с Мортенсоном, другие люди вокруг нас также, безусловно, оказывают глубокое влияние на наши карьерные пути (Simonton, 1992). Из тех, кто был удостоен Нобелевской премии за научные исследования, более половины сначала работали под руководством тех, кто сам был нобелевским лауреатом (Simonton, 1994).

Не все, чему мы учимся у других, является позитивным. В серии классических экспериментов Альберт Бандура и его коллеги показали, как дети учатся имитировать агрессивное поведение, понаблюдав, как другой ребенок или взрослый получали вознаграждение за нанесение ударов надувной «кукле Бобо» (например, Bandura, Ross & Ross, 1961). Бандура публично выражал свою озабоченность тем, что кино и телевидение, по данным его собственных исследований, часто учат молодых людей тому, что насильственные действия могут считаться героическими и заслуживающими вознаграждения. Эта озабоченность подтверждалась многочисленными примерами реальных поступков, имитирующих поступки киногероев. Так, 8 апреля 2000 г. газета «Arizona Republic» рассказала историю группы местных старшеклассников. Они основали свой «бойцовский клуб» в подражание клубу, созданному главным героем одноименного фильма 1999 г., роль которого исполнил Брэд Питт. Подобно героям этого фильма, подростки собирались вместе, чтобы драться друг с другом без боксерских перчаток (Davis, 2000). Из главы 10 мы узнаем, что жестокие видеоигры, в которых участникам начисляются дополнительные баллы за убийство или ранение «живого» противника, могут сделать мальчиков нечувствительными к проявлениям жестокости и приучить их ассоциировать причинение вреда другим людям с получением вознаграждения. И тому есть немало доказательств (Anderson & Dill, 2000; Bartholow, Sestir & Davis, 2006).

Перспектива социального научения подобна социокультурной перспективе в том, что она ищет причины социального поведения во внешнем окружении индивида. Тем не менее эти две перспективы несколько различаются объемом внимания, направленного на время и место. Теоретики социального

научения делают акцент на уникальном опыте индивида в конкретной семье, школе или группе сверстников. Сторонники социокультурного подхода не интересуются конкретными индивидами и их опытом, а рассматривают более широкие социальные группы, например канадцев азиатского происхождения, испаноязычных американцев, студенток из университетского женского клуба, протестантов или членов высшего социального класса (например, Cohen, Malka, Hill et al., 2009; Hoshino-Browne et al., 2005; Vandello & Cohen, 2003). К тому же они считают, что нормы, такие как фасоны одежды, могут изменяться относительно быстро, в то время как сторонники теории социального научения обычно полагают: привычки, приобретенные в детстве, с трудом поддаются изменению.

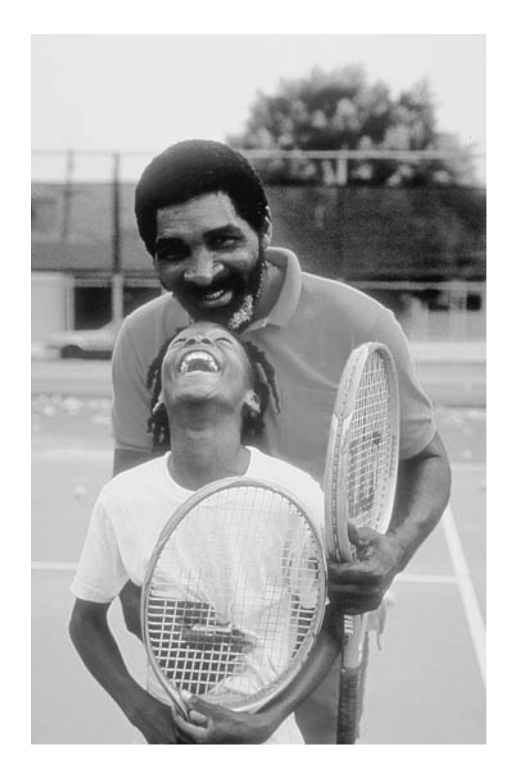
Социально-когнитивная перспектива

Несмотря на имеющиеся различия, три рассмотренных выше перспективы — социокультурная, эволюционная и социального научения — уделяют основное внимание объективной внешней среде. Каждая из них предполагает, что на социальное поведение влияют реальные события в мире. В 1930–1940-х гг. Курт Левин предложил другой взгляд на социальную психологию, заявив, что социальное поведение направляется субъективными интерпретациями, которые каждый человек дает событиям в социальном мире. Например, решите ли вы добиваться цели стать старостой факультета, будет зависеть: 1) от ваших субъективных оценок шансов на победу; 2) от вашей субъективной оценки выгод от такого назначения (Higgins, 1997). Если вы не *думаете*, что должность старосты факультета принесет вам личные выгоды, или если вы хотите стать старостой факультета, но не надеетесь на победу, то вы не будете прилагать усилий для победы на выборах независимо от того, насколько объективно достижимо или приятно для вас получение этого места.

Придавая особое значение субъективной интерпретации, Левин, тем не менее, не игнорировал существование объективной реальности. Напротив, он подчеркивал важность взаимодействия событий в ситуации с их субъективными интерпретациями со стороны включенного в эту ситуацию человека. Левин полагал, что интерпретация ситуации конкретным человеком также связана с его целями в данный период времени. Если подросток испытывает непреодолимое желание подраться, то он может воспринять случайный толчок постороннего человека как агрессивное действие.

Такое внимание к взаимодействию между внутренним опытом и внешним миром естественным образом породило тесную связь между социальной психологией и когнитивной психологией. Когнитивные психологи изучают умственные процессы, которые

Перспектива социального научения – теоретическое воззрение, согласно которому усвоенный в прошлом опыт служит детерминантой социального поведения конкретного человека.



Социальное научение. Отец Винус Уильямс начал учить свою дочь играть в теннис, когда она была маленьким ребенком. Согласно теории социального научения, от моделирования опыта и от поддержки родителей и других людей из окружения ребенка зависит то, станет ли человек успешным спортсменом, преступником или врачом.

происходят у человека, когда он замечает, интерпретирует, оценивает и запоминает события во внешней среде. В 1950-х гг. появление компьютеров способствовало «когнитивной революции» — возрождению интереса к механизмам умственной деятельности. В 1970-х и 1980-х гг. все большее число социальных психологов становились сторонниками **социально-когнитивной перспективы**, которая позволяет людям сосредоточиться на процессах выбора: каким общественным событиям следует уделить внимание, как интерпретировать эти события и как хранить в памяти связанный с ними опыт (например, Andersen & Chen, 2002; Plant, Peruche & Butz, 2004; Roese & Summerville, 2005).

Ученые провели множество интересных экспериментов, исследуя, как ваши реакции на любую социальную ситуацию могут испытывать влияние таких когнитивных факторов, как внимание и память (например, Donders, Correll & Wittenbrink, 2008; Sharif & Norenzayan, 2007; Trawalter, Todd, Baird & Richeson, 2008). В одном таком эксперименте исследователь просил старшеклассников ответить на вопрос о том, насколько важно зарабатывать много денег в будущем (Roney, 2003). Одни ученики отвечали на вопрос, находясь в комнате с представителями противоположного пола, а другие — только с представителями своего пола. Как видно из рис. 1.1, присутствие мальчиков не влияло на ответы девочек-старшеклассниц. Но в присутствии девочек мальчики-старшеклассни-

ки завышали ценность, которую они придавали деньгам. Исследователь также установил, что просмотр рекламы, показывающей молодых привлекательных женщин (в отличие от рекламы, показывающей более зрелых людей), побуждало студентов Чикагского университета представлять себя более амбициозными и придавать большее значение своему финансовому успеху. Исследователь объяснял эти результаты действием простых когнитивных механизмов: вид привлекательных молодых женщин вызывает у молодых мужчин мысли о свидании с ними. Это, в свою очередь, порождает ассоциированные размышления о том, «чего хотят женщины», в том числе и о склонности женщин придавать большое значение финансовому успеху своего спутника жизни (например, Li et al., 2002).

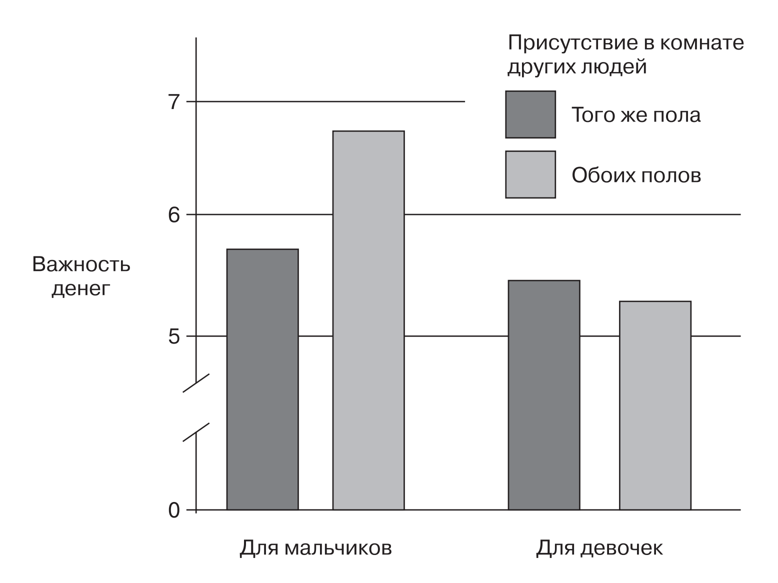


Рис. 1.1. Социальный контекст и принятие решения. Когда старшеклассников спрашивали: «Насколько важно в жизни иметь много денег?», то они давали разные ответы в зависимости от того, находились ли рядом с ними девочки-старшеклассницы или нет.

Исследование

Подумайте о ком-то, чье поведение стало темой недавних выпусков новостей. Какие объяснения действиям этого человека можно дать, рассматривая их в социокультурной перспективе, эволюционной перспективе и перспективе социального научения?

Одна из проблем, с которыми мы сталкиваемся при обработке социальной информации, заключается в том, что ее очень много. Практически невозможно запомнить каждого человека, мимо которого вы прошли в кампусе этим утром, а тем более все социальные контакты, которые были у вас на прошлой неделе или в прошлом году. Мы не можем сосредоточиваться на всем, что мы видим

и слышим, поэтому обработка социальной информации выполняется избирательно. Как мы увидим в следующих главах, иногда мы переключаем нашу «умственную машину» в режим автопилота, сосредоточиваясь на одной-двух поверхностных деталях, которые помогут нам принять быстрое решение о том, что делать дальше (например, когда вы очень спешите и должны быстро решить, дать ли 50 центов просящей милостыню бездомной женщине). В других случаях мы уделяем пристальное внимание конкретным деталям и ищем, подобно ученым, специфическую социальную информацию, которая позволит нам принимать точные решения (например, когда вы размышляете о том, чтобы пригласить кого-то на свидание) (Chaiken & Trope, 1999; Strack, Werth & Deutsch, 2006).

Социально-когнитивная перспектива – теоретическое воззрение, ставящее во главу угла внутренние, умственные процессы, происходящие при обращении внимания на тот или иной социальный опыт, его интерпретации и сохранении в памяти.

Социальные психологи обнаружили, что людям очень трудно справедливо и беспристрастно воспринимать новую социальную информацию, даже когда они пытаются это делать (например, Lord, Ross & Lepper, 1979). Вместо того чтобы действовать подобно ученым, ищущим истину, мы часто обрабатываем социальную информацию, как адвокаты, защищающие своих клиентов (Haidt, 2001). Подумайте над таким вопросом: «На кого вы похожи сейчас и чем отличаетесь от того человека, каким были в шестнадцатилетнем возрасте?» Наша команда исследователей задавала этот вопрос студентам канадского колледжа, и они сообщали больше позитивного о себе сейчас и больше негативного о себе в более молодом возрасте. Разумеется, это могло быть просто потому, что люди с возрастом действительно становились лучше. Однако когда исследователи попросили другую группу студентов оценить знакомых своего возраста, то эти студенты не говорили, что их знакомые с возрастом становились лучше (Wilson & Ross, 2001). Склонность видеть себя (но не других) идущими «от вершины к вершине» хорошо согласуется с данными других исследований, показывающих, что люди стремятся обрабатывать социальную информацию лестным для себя образом (Greenwald et al., 2002; Vohs, Baumeister & Ciarocco, 2005).

Так как социально-когнитивная перспектива занимает одно из основных мест в современной социальной психологии, она будет играть важную роль на протяжении всей этой книги при обсуждении многочисленных загадок социального поведения.

Исследование

Подумайте о разных людях, с которыми вы встречались сегодня в кампусе, на улице или где-то еще. Каким образом когнитивные процессы, обсуждавшиеся в этом разделе, могли повлиять на то, кого вы вспоминаете быстрее?

Объединение разных теоретических перспектив

В табл. 1.1 кратко охарактеризованы четыре основные теоретические перспективы социальной психологии. Хотя они иногда рассматриваются как конкурирующие между собой, в действительности каждая из них просто сосредоточена на разгадывании разных частей одних и тех же загадок социальной жизни.

Таблица 1.1. Основные теоретические перспективы социальной психологии

Теоретическая перспектива	Что направляет социальное поведение	Пример
Социокультурная	Влияния более крупных социальных групп	В 1960-х гг. сотрудники *IBM* носили на работе синие рубашки (в противоположность белым); в 2009 г. сотрудники *Apple* чаще появляются на работе в цветных футболках и шортах.
Эволюционная	Унаследованные склонности реагировать на социальное окружение такими способами, которые помогали нашим предкам выживать и размножаться	Дети появляются на свет с определенным набором механизмов поведения (сосание, крик, гуление), который вызывает гормональные изменения у их матерей, увеличивая вероятность того, что за младенцем будут ухаживать и заботиться о нем
Социального научения	Вознаграждения и наказания. Наблюдение за тем, как другие люди вознаграждаются или наказываются за их социальное поведение	Подросток решает стать музыкантом, услышав восторженные крики зрителей на концерте известного исполнителя
Социально-когнитивная	То, чему мы уделяем внимание в социальной ситуации, как мы интерпретируем ее и как связываем текущую ситуацию с родственным опытом, хранящимся в нашей памяти	Когда вы проходите мимо бездомного на улице, то с большей вероятностью подадите ему, если интерпретируете его тяжелое положение как нечто неподконтрольное этому человеку и если он заставит вас вспомнить притчу о добром самаритянине

Поскольку каждая традиционная теоретическая перспектива сосредоточивается только на одной части общей картины, нам нужно совместить и интегрировать разные подходы, чтобы увидеть картину в целом. Процессы внимания и памяти, изучаемые когнитивными психологами, формируются в ходе усвоения людьми исторического наследия и продуктов культуры, являющихся, в свою очередь, продуктами эволюционного прошлого, в котором люди создавали социальные группы и сами изменялись под влиянием этих групп (Kenrick, Nieuweboer & Buunk, 2010; Klein, Cosmides, Tooby & Chance, 2002). Обратимся к теме предубеждений. В определенной степени предубеждения против членов другой группы связаны с настороженным отношением наших предков к незнакомцам, которые часто несли с собой угрозу их физическому существованию и новые болезни (например, Schaller et al., 2003). Однако такое отношение к чужакам всегда подразумевало возможность определенного компромисса, поскольку члены разных групп торговали между собой и заключали межгрупповые браки (Faulkner, Schaller, Park & Duncan, 2004; Navarette, Fessler & Eng, 2007). По-

этому люди постоянно должны были учиться распознавать друзей и врагов и определять, кого из членов других групп следует бояться, а кому можно доверять (например, Phelps et al., 2000). Под влиянием исторических событий изменялись не только взаимосвязи между разными группами, но и культурные нормы. Например, в 1950-х гг. многие афроамериканцы были лишены права голоса; 50 лет спустя ситуация изменилась настолько, что афроамериканец стал президентом США. Поэтому для лучшего понимания сложных вопросов социальной жизни нам нужно собрать подсказки, которые дают нам разные теоретические перспективы.

Быстрая проверка

1. Назовите четыре основные теоретические перспективы в социальной психологии.
2. В чем сходство и различие между этими теоретическими перспективами?

Основные принципы социального поведения

Несмотря на различия, все главные теоретические перспективы в социальной психологии опираются на два общих ключевых допущения. Первое: люди взаимодействуют друг с другом, чтобы достичь определенной цели или удовлетворить какое-то внутреннее побуждение. Когнитивные психологи делают акцент на осознанных целях, порождаемых текущей ситуацией, например когда рекламное объявление «День отца приближается!» напоминает вам о необходимости купить отцу еще один из тех гавайских галстуков, которые так понравились ему в прошлом году. Теоретики социального научения подчеркивают значимость прошлых вознаграждений, которые поощряют нас стремиться к одним целям и избегать других. Например, если ваши родители гордо улыбаются всякий раз, когда вы делитесь игрушками с вашей сестрой, но делают недовольную гримасу, когда вы заговариваете о деньгах, то вы можете поставить себе цель вступить в организацию «Корпус мира», а не пойти работать в брокерскую фирму на Уолл-стрит. Приверженцы эволюционной перспективы обращают главное внимание на социальные мотивы, уходящие корнями в наше далекое прошлое. Например, вероятность выжить и передать свои гены потомству была больше у людей, мотивированных на то, чтобы ладить с другими членами своих социальных групп, чем у эгоцентричных отшельников.

Второй общей теоретической связкой служит фокус на взаимодействии индивида и ситуации. Во всех главных теоретических перспективах предполагается, что внутренняя мотивация каждого из нас взаимодействует с событиями внешних ситуаций, в которые мы попадаем. Например, эволюционная перспектива акцентирует внимание на том, как внутренние реакции (например, гнев, страх или

половое возбуждение) запускаются ситуациями, связанными с выживанием или размножением (голодный взгляд хищника или кокетливое поведение самки). Сторонники теории социального научения изучают, как приобретенные индивидом реакции связаны с вознаграждениями и наказаниями в социальной среде. А теоретики-когнитивисты разбираются в том, как внутренние, умственные процессы человека связаны с текущими изменениями социальной ситуации.

Таким образом, на протяжении этой книги мы будем акцентировать внимание на двух общих принципах, разделяемых всеми четырьмя теоретическими перспективами.

1. Социальное поведение является *целенаправленным*. Люди взаимодействуют друг с другом для достижения какой-то цели или удовлетворения какой-либо внутренней потребности.
2. Социальное поведение представляет собой непрерывное *взаимодействие* индивида и ситуации.

В следующих разделах мы рассмотрим эти два принципа подробнее.

Социальное поведение является целенаправленным

Цели влияют на наше социальное поведение на нескольких уровнях. Список повседневных целей на самом элементарном уровне может быть длинным: узнать последние офисные сплетни, произвести хорошее впечатление на преподавателя или договориться о вечернем свидании в следующую субботу. На более общем уровне мы можем говорить о долгосрочных целях: приобрести репутацию знающего работника, научиться внушать симпатию, начать хорошо относиться к самому себе или установить с кем-то романтические отношения. Установление романтических отношений подразумевает также достижение краткосрочных целей, например добиться согласия на вечернее свидание в субботу и сбросить с помощью вашего партнера напряжение после экзамена.

На самом общем уровне мы может ставить вопрос о фундаментальных мотивах — конечных функциях нашего социального поведения (Kenrick, Griskevicius, Neuberg & Scholler, 2010). Так, например, мотивы продвижения по карьерной лестнице и установления отношений с высокопоставленными людьми могут быть включены в один фундаментальный мотив «достижения и сохранения статуса». Для лучшего понимания этих фундаментальных мотивов давайте рассмотрим те из них, которые были исследованы социальными психологами.

Установление социальных связей. Грег Мортенсон не смог бы построить 55 школ в Пакистане и Афганистане без помощи других людей: тех, кто жертвовал деньги, местных бизнесменов, помогавших ему закупать строительные материалы, архитекторов, проектировавших здания, рабочих, доставлявших материалы и выполнявших строительные работы, и местных властей, защи-

щавших его от религиозных фанатиков, которые выступали против обучения девочек в школах. Нам проще достичь большинства наших целей, когда кто-то оказывает нам помощь. Некоторых результатов, таких как строительство школы, никогда не удалось бы достичь без командной работы.

Когда психологи перечисляют самые главные мотивы, лежащие в основе человеческого поведения, стремление к установлению связей с другими людьми обычно занимает высокие места в таких перечнях (например, Bugental, 2000; McAdams, 1990). Люди очень чувствительны к возможности оказаться отвергнутыми и готовы прилагать много сил ради восстановления связей с другими людьми, если они чувствуют себя лишенными желаемых человеческих контактов (Anthony, Holmes & Wood, 2007; Maner, DeWall, Baumeister & Schaller, 2007). Одна группа исследователей наблюдала паттерны мозговых волн в то время, как участники эксперимента играли с двумя другими игроками в виртуальную игру, предполагавшую перебрасывание мяча. Когда два других игрока бросали мяч только друг другу и исключали участника эксперимента из игры, то у него наблюдался паттерн активности в двух областях коры головного мозга, обычно связываемых с реакцией на физическую травму (Eisenberger, Lieberman & Williams, 2003). Другое исследование позволило предположить, что страдание от социальной изоляции может быть ослаблено с помощью опиатов — наркотиков, которые обычно используются для облегчения страдания от кровоточащих ран (Panksepp, 2005). Почему же социальная изоляция приводит в действие те же нейронные механизмы, что и физическая боль? Возможно, потому, что без своих друзей наши предки не могли бы выжить (Hill & Hurtado, 1996; MacDonald & Leary, 2005). Видимо, поэтому социальная отверженность может вызвать примитивную физиологическую реакцию, обычно возникающую в экстремальной ситуации.

Понимание себя и других. Люди сплетничают, читают описания преступников в газетах и пытаются получить от друзей оценку своих шансов на свидание с новенькой симпатичной однокурсницей. Важность такой информации очевидна: благодаря пониманию самих себя и наших отношений с другими мы можем управлять нашей жизнью более эффективно. Тем, кто «утратил связь с правдой жизни», будет труднее выживать в социальной группе (Leary & Baumeister, 2000; Sedikides & Skowronski, 2000). Поскольку социальное знание является крайне важным для всех социальных отношений, социальные психологи уделяли большое внимание теме социального познания (которое, как отмечалось ранее, соотносится с умственными процессами, связанными с проявлением внимания к другим людям, интерпретацией их поведения и сохранением памяти о них). В главе 3 мы рассмотрим эту тему подробнее и будем возвращаться к ней на протяжении следующих глав.

Приобретение и сохранение статуса. Старшеклассники стремятся попасть в команду звезд младшей футбольной лиги, студенты колледжа борются за

более высокие итоговые оценки, менеджеры среднего звена стараются занять более высокие управленческие должности, а сенаторы участвуют в избирательных кампаниях ради получения должности президента. И за статус сражаются не только люди. Бабуины — стадные приматы, которые, подобно нам, уделяют пристальное внимание своему положению в социальной иерархии. Исследование физиологических реакций бабуинов на социальные события показало, что утрата статуса приводит к особенно разрушительным гормональным реакциям организма на стресс (Sapolsky, 2001).

Выгоды достижения статуса включают не только немедленные материальные вознаграждения, такие как доступ к пище, но и менее осязаемые социальные выгоды, которые связаны с уважением и восхищением, проявляемыми другими людьми (или бабуинами) (Henrich & Gil-White, 2001). Поэтому большинство из нас готовы стараться, чтобы представить себя другим в позитивном свете, а также убедить себя, что мы имеем основания высоко держать голову (например, Sedikides, Gaertner & Toguchi, 2003; Tesser, 2000). На протяжении этой книги мы еще не раз увидим, что мотивация к приобретению и сохранению статуса лежит в основе многих типов социального поведения.

Защита себя и тех, кого мы ценим. На локальном уровне люди строят заборы вокруг своих домов, ставят запретительные знаки на улицах, объединяются в группы и покупают сторожевых собак для защиты себя и своего имущества. На национальном уровне страны создают армии для защиты себя от армий других стран. Люди имеют сильную мотивацию к защите самих себя, когда их репутация, ресурсы или семьи подвергаются угрозе. Люди могут распознавать проявления гнева в течение долей секунды и делать это намного быстрее, когда выражение гнева появляется на лице человека (Becker, Kenrick, Neuberg, Blackwell & Smith, 2007). Но почему? Мужчины обычно вызывают более сильное ощущение физической угрозы, чем женщины, особенно если эти мужчины являются незнакомцами или членами внешних групп (Ackerman, Shapiro et al., 2007).

Мотивация защитить себя может иметь очевидные выгоды, способствуя нашему выживанию и выживанию членов нашей семьи, но она также может приводить к эскалации насилия и расизма (Duntley, 2005; Schaller et al., 2003). Мы время от времени будем обсуждать огромную силу мотивации к самозащите в главах, посвященных агрессии, предубеждениям и межгрупповым конфликтам.

Завоевание и удержание спутника жизни. Бхупиндер Сингх, седьмой махараджа феодального княжества Патиала в Индии, имел 350 жен; большинство североамериканцев имеет в лучшем случае одну. Людям часто приходится очень долго искать спутников жизни, писать им длинные нежные письма, звонить по телефону посреди ночи или пользоваться компьютерными услугами службы знакомств. Начальный легкий флирт с сокурсницей может перерасти в чувство привязанности, в романтическое увлечение и даже в прочные семейные узы.



Приобретение и сохранение статуса. Сара Джессика Паркер была одним из восьми детей небогатых родителей, проживавших в маленьком городке в штате Огайо. Она является воплощением истории современной Золушки, которая из неуклюжей провинциальной девочки-подростка стремительно превратилась во всемирно известную обладательницу нескольких «Золотых глобусов». Хотя не каждый имеет такие высокие устремления, все же большинство из нас мотивировано к завоеванию уважения в глазах других людей.

С позиций эволюционного подхода все эти этапы связаны между собой (Kenrick, Maner & Li, 2005). Действительно, его сторонники полагают, что цель продолжения рода лежит в основе всех других социальных целей. С эволюционной точки зрения мы устанавливаем связи, ищем социальную информацию, стремимся к приобретению статуса, ведем себя агрессивно или защищаемся, и все это ради конечной цели воспроизведения наших генов (Buss, 2004; Neuberg, Schaller & Kenrick, 2009).



Мотивы защиты себя и тех, кто нам дорог. Эта женщина и ее семья спасаются бегством из горящей деревни во время вьетнамской войны. Реальные или воспринимаемые угрозы, исходящие от других групп, мотивируют различные виды социального поведения, включая расовые предубеждения и агрессию.

Исследование

Вспомните одно приятное и одно неприятное взаимодействие с другим человеком или с группой. Как эти взаимодействия были связаны с разными целями, которые мы только что обсуждали?

Взаимодействие индивида и ситуации

Если привлекательная незнакомка, стоящая слева от вас, начнет флиртовать с вами, то вы можете прекратить попытки произвести впечатление на вашего босса, стоящего справа от вас. Если позднее вы заметите, что третий человек — крупный мужчина в черных кожаных брюках и куртке — стал нехорошо смотреть на вас и вплотную приблизился к флиртующей с вами незнакомке, то вы можете начать думать о самозащите. Напротив, сотрудник — откровенный карьерист — может отчаянно пытаться произвести впечатление на босса и не замечать возможностей для флирта или физических опасностей.

Другими словами, основные мотивы и конкретные цели, актуальные в данный момент времени, обнаруживают непрерывные взаимодействия внутренних факторов индивида и внешних факторов в его социальном окружении. Так как мы будем исследовать детали этих взаимодействий на протяжении всей книги, давайте кратко рассмотрим, что мы понимаем под «индивидом» и «ситуацией» и как они тесно сплетаются благодаря взаимодействиям «индивид—ситуация».

И

Индивид. Когда мы говорим об **индивиде**, то обычно имеем в виду черты или характеристики, которые их обладатели — конкретные люди — привносят с собой в социальные ситуации. Если бы вас попросили описать себя, то вы, возможно, сказали бы о своих физических характеристиках (например, вес или пол), установках или предпочтениях (например, за кого вы регулярно голосуете на выборах — за республиканцев, демократов или либералов) и о своих психологических чертах (экстраверт или интроверт, легковозбудимый или хладнокровный и т. п.). Эти характеристики могут основываться на генетических или физиологических факторах, обеспечивающих ваше отличие от других, на прошлом усвоенном опыте и сохраняться благодаря тому, как вы думаете о самом себе или о других людях, с которыми встречаетесь изо дня в день. Другие характеристики индивида, такие как сиюминутное настроение или чувство самооценки, могут быть более кратковременными. Когда мы захотим сосредоточиться на какой-то характеристике индивида, то будем указывать на это с помощью пометки  , располагаемой слева.

Индивид – совокупность черт или характеристик, которую человек привносит с собой в социальную ситуацию.

Ситуация – события или обстоятельства, в которых оказался индивид.

С

Ситуация. Когда мы говорим о социальной **ситуации**, то мы понимаем под ней различные события или об-

стоятельства, в которых оказался индивид. К ним могут относиться и мимолетные события в текущем социальном контексте (например, когда незнакомец подмигивает вам), и долгосрочные влияния (например, детство, проведенное на отдаленной ферме в Монтане, или жизнь в многонациональном Нью-Йорке). Когда мы захотим сосредоточиться на характеристике конкретной ситуации, то будем указывать на это с помощью пометки С, располагаемой слева.

В **Взаимодействие «индивид—ситуация».** Ни индивид, ни ситуация не являются чем-то неизменным. Как заметил Уильям Джеймс, «многие молодые люди, которые достаточно скромны в присутствии родителей и учителей, ведут себя развязно и ругаются, подобно пиратам, оказавшись среди своих “верных” друзей» (1890, p. 294). Разные социальные ситуации порождают разные цели: иногда мы хотим, чтобы нас любили, иногда мы хотим, чтобы нас боялись, и т. д. (Griskevicius, Tybur, et al., 2009; Maner & Gerend, 2007). Так как в одной ситуации часто происходит довольно много событий, то ваша цель в любой момент времени может зависеть от того, на что вы обращаете внимание. И в зависимости от ваших текущих целей и ваших неизменных черт вы можете реагировать на конкретную ситуацию не так, как другие (например, Graziano, Habashi, Sheese & Tobin, 2007). Подумайте, к примеру, о вечеринке, на которой одни танцуют, другие ведут философские беседы, а третьи слушают рассказываемые анекдоты.

Как будет показано в главе 2, люди и ситуации взаимодействуют несколькими разными способами. Например, мы склонны интерпретировать неясные ситуации такими способами, которые соответствуют нашим личным мотивам (Balcetis & Dunning, 2006). Решите ли вы, что человек флиртовал с вами или просто проявлял к вам дружеское отношение, зависит от вашего пола и от того, насколько романтично вы настроены в данный момент (Maner et al., 2003). Наши личностные качества также влияют на то, в каких ситуациях мы предпочитаем оказываться (Roberts, Caspi & Moffitt, 2003; Snyder & Ickes, 1985). Если вы интроверт, то, возможно, отклоните приглашение на вечеринку; экстраверт же может сам заявиться на вечеринку, даже если его туда не приглашали.

Социальные ситуации могут вовлекать в себя определенные типы людей, подобно тому как люди выбирают свои ситуации. Например, первокурсника высокого роста могут пригласить в баскетбольную команду университета, а его друга, который особенно силен в физике и математике, — прослушать факультативный курс точных наук. Малое различие между людьми может увеличиться под влиянием ситуаций (таких как баскетбольные тренировки и факультативные занятия). Таким образом, ситуация и индивид непрерывно взаимно формируют и привлекают друг друга.

Когда мы захотим сосредоточиться на взаимодействии индивида и ситуации, то будем указывать на это с помощью пометки В, располагаемой слева.

Быстрая проверка

1. Назовите пять главных мотивов социального поведения, ориентированного на достижение цели.
2. Что следует понимать под «индивидом», «ситуацией» и «взаимодействиями “индивид–ситуация”»?

Как психологи изучают социальное поведение

Научное исследование чем-то сродни работе детектива. Работа детектива начинается с загадки и определения методов для ее решения, таких как опрос свидетелей, выяснение мотивов преступления, исключение необоснованных подозрений, изучение улик и т. д. На каждом шагу его подстерегают ловушки. Свидетели могут лгать или основывать свои показания не на фактах, а на предположениях, какие-то мотивы поступков могут быть скрыты, а улики — сфальсифицированы. Как и детективы, социальные психологи также сначала сталкиваются с загадками. Мы начали эту книгу с описания некоторых из них, включая такие: что могло заставить американца с ограниченными денежными средствами посвятить себя строительству школ для людей, проживающих на другом краю Земли; почему в одних обществах женщинам разрешается иметь сразу несколько мужей или мужчинам — сразу несколько жен, а в других обществах разрешены только моногамные союзы; почему добрачный секс является нормальным в одних обществах и сурово наказывается в других? Социальные психологи располагают набором методов для отгадывания таких загадок, и, подобно детективам, они также должны осознавать потенциальные ловушки, подстерегающие их при использовании этих методов.

Психологи начинают свою «детективную» работу с выдвижения **гипотез** — продуманных предположений о том, как могло произойти то, что произошло. Если бы вы захотели найти основание для какого-то интересного социального поведения, то какие вы стали бы выдвигать гипотезы, направляющие ваш поиск? Вы могли бы начать с выбора одной из теоретических перспектив, обсуждавшихся нами ранее. Например, используя перспективу социального научения для объяснения готовности Грега Мортенсона помогать людям в бедных пакистанских деревнях, вы могли бы отметить, что в детские годы он сам наблюдал, как его родители помогали бедным людям в Африке. Тогда, возможно, ранний позитивный опыт общения с членами других групп сыграл решающую роль в выборе такого вида благотворительной деятельности (на что указывают данные, которые будут рассмотрены в главе 9). Альтернативная гипотеза (которую мы также рассмотрим в главе 9)

Гипотеза – прогноз исследователя до того, что он обнаружит.

состоит в том, что люди наследуют генетическую предрасположенность к альтруизму от своих родителей. Но не все гипотезы социальной психологии логично выводятся из научной теории. Опираясь на необычное событие, вы можете выдвинуть интересную гипотезу, которая, возможно, противоречит здравому смыслу: например, человек стал еще более верным приверженцем религиозного культа после того, как сделанное его религиозным лидером предсказание конца света не сбылось (Festinger, Reicken & Schachter, 1956). Или вы можете искать исключения в известном психологическом принципе, например когда вознаграждение заставляет ребенка прекращать выполнение задания (Lepper, Green & Nisbett, 1973). Социальный психолог Уильям Макгуайр перечислил 49 разных способов генерирования гипотез исследования.

Многие люди прекращают размышления, найдя правдоподобно звучащее объяснение того, почему другой человек выглядел великодушным, фанатичным, агрессивным или любящим. Но придумывание правдоподобно выглядящей гипотезы — это только начало научного поиска. Как мы вскоре увидим, иногда даже самые правдоподобные гипотезы оказываются абсолютно неверными.

Взаимосвязи: метод и факты

Почему хорошие теории требуют проверенных данных

28 мая 2003 г. за утренним кофе мне на глаза попался газетный заголовок: «Сокращение финансирования убивает DARE в двух учебных округах». В статье рассказывалось о том, что несколько местных школ отказались от дальнейшей реализации программы, призванной научить детей сопротивляться вовлечению в потребление наркотиков (Galehouse, 2003). Многим американцам хорошо известны черно-красные автомобильные стикеры с надписью: «DARE удерживает детей от потребления наркотиков». Аббревиатура DARE (Drug Abuse Resistance Education) означает «Просвещение против наркотиков». В рамках этой программы полицейские посещают начальные школы и рассказывают детям о вреде наркотиков. Они также рассказывают ученикам средних школ о некоторых методах, призванных повысить самооценку детей и их способность сопротивляться давлению сверстников.

Почему же районное управление образования хочет отказаться от программы, которая помогает удерживать детей от потребления наркотиков, повышать их самооценку и не поддаваться уговорам наркозависимых одноклассников? Ответ заключается в следующем: несмотря на пылкие уверения родителей, ученых и полиции, тщательно проведенные исследования не подтвердили успешность работы программы DARE. Например, в ходе исследования, проводившегося Национальным институтом по изучению наркотической зависимости (National Institute of Drug Abuse), было опрошено 1002 молодых человека. 75 % их них были участниками программы DARE 10 лет тому назад. Полученные данные не выявили различий между теми, кто был и кто не был охвачен программой DARE, с точки зрения вероятности потребления алкоголя, табака, марихуаны или других наркотических веществ (Lynam & Milich, 2002). Другие исследователи также указывали на крайне низкую эффективность программы (Rosenbaum & Hansen, 1998; West & O’Neal, 2004).

Но даже если программа DARE не слишком помогает удерживать детей от потребления наркотиков, то как можно оспаривать слова одного из ее координаторов: «Я не понимаю, какой вред может приносить привитие детям самоуважения и способности взвешивать свои решения»? Воспитание у учеников самоуважения выглядит как достойная цель, и высокая самооценка часто расхваливалась педагогами-теоретиками и политиками как лекарство от самых разных негативных явлений — от добрачного секса до рукоприкладства, изнасилований и убийств (Baumeister, Smart & Boden, 1996). На первый взгляд, это хорошая причина для принятия гипотезы о том, что люди, невысоко ценящие себя, могут с большей вероятностью проявлять сексуальную невоздержанность или жестокость к людям, возможно, для повышения своего низкого самоуважения. Но когда психологи смотрят на фактические результаты исследований, оказывается, что эти гипотезы, какими бы логичными они ни казались, являются ошибочными. После анализа данных исследований самоуважения социальные психологи Рой Баумайстер, Бред Башман и Кейт Кемпбелл (Baumeister, Bushman & Campbell, 2000) пришли к выводу, что нам не следует бояться людей с низкой самооценкой, потому что гораздо бо́льшую опасность для нас представляют люди с непомерно завышенной самооценкой. Эти неожиданные результаты имеют смысл при условии, что мы расцениваем низкую самооценку как проявление скромности, а высокую — как проявление самодовольства и высокомерия.



Работает ли программа DARE? Действительно ли программа DARE, которая ежегодно обходится налогоплательщикам в сотни миллионов долларов, удерживает детей от потребления наркотиков? Теория говорит, что программа может это делать, но результаты исследований рисуют иную картину.

На заявление координатора программы DARE, который не видел ничего плохого в продолжении ее поддержки, можно ответить, что эта программа обходится американцам более чем в $700 млн в год. Это самая дорогостоящая из всех программ предотвращения негативных явлений в школе, финансируемых федеральным бюджетом (West & O'Neal, 2004). На веб-сайте DARE (www.dare.com) сообщается, что в 2008 г. в реализации программы приняли участие более 50 000 сотрудников полиции, что занятия по программе проводились в 300 000 классах по всей стране и что программа «принесла пользу миллионам детей в 43 других странах». Эти

огромные средства и человеческие ресурсы могли бы быть направлены на образовательные программы, которые *действительно* работают. Поэтому, хотя теория является хорошей стартовой площадкой для исследования гипотез, нам требуются тщательные методы исследований для отделения зерен от плевел.

Главный вывод таков: исследователям необходимы данные для подкрепления их гипотез. Хорошие детективы должны уметь отличать бесспорные улики от правдоподобно звучащих возможностей. Учитывая важность надежных доказательств, мы будем не только подробно знакомиться с методами сбора данных в этой главе, но также продолжим нашу дискуссию о методах исследования во вставках «Взаимосвязи: метод и факты» в следующих главах. Благодаря пониманию методов исследования мы можем оттачивать наши детективные навыки, продвигаясь от любительского уровня к уровню Шерлока Холмса.

Поисковые инструменты, которые используют психологи для сбора данных о своих гипотезах, могут быть разделены на две основные категории: описательные и экспериментальные. **Описательные методы** используются для измерения или регистрации действий, мыслей или чувств в их естественном проявлении. Когда психологи используют описательные методы, они надеются отобразить поведение, не изменяя его никоим образом. **Экспериментальные методы**, напротив, используются для выявления причин поведения за счет целенаправленного изменения различных аспектов ситуации.

Описательные методы

Прежде чем мы сможем понять причины какого-то явления, нам будет полезно получить подробное описание того, о чем мы ведем речь. Как можно детально описать социальное поведение? Социальные психологи используют пять основных описательных методов: естественное наблюдение, исследование конкретных случаев, архивные исследования, опросы и психологические тесты.

Естественное наблюдение. Возможно, самым простым описательным методом является **естественное наблюдение**. Оно предполагает наблюдение за поведением в естественных условиях. Например, психолог Моника Мур направилась туда, где она ожидала увидеть невербальные проявления флирта женщин, — в бар для одиноких посетителей. Незаметная для посетителей, она фиксировала различные жесты женщин, обращенные к мужчинам, и сравнивала полученные результаты с поведением женщин в библиотеке или женском клубе.

Женщины, флиртовавшие с мужчинами в баре, жестикулировали так, как это редко можно было наблюдать в других условиях. Например, женщина в баре часто бросала на мужчину продолжительный взгляд, улыбалась, встряхивала волосами и откидывала голову на 45 градусов, чтобы сильнее обнажить шею.

Естественное наблюдение как метод исследования обладает рядом преимуществ. Прежде всего поведение в естественных условиях является спонтанным,

Описательный метод – процедура для измерения или регистрации действий, мыслей и чувств в их естественном проявлении (включая естественное наблюдение, исследование конкретных случаев, архивные исследования, опросы и психологические тесты).

Экспериментальный метод – процедура для выявления каузальных процессов посредством систематического манипулирования различными аспектами ситуации.

Естественное наблюдение – регистрация повседневного поведения, происходящего в естественных условиях.

а не искусственным или преднамеренным. Представьте себе, насколько трудно просить студентов продемонстрировать жесты, присущие кокетливому поведению, в лаборатории. Во-первых, люди могут просто не осознавать, как они ведут себя, когда они действительно флиртуют. Во-вторых, людям может казаться неудобным флиртовать, когда они знают, что за ними наблюдают исследователи с блокнотами.

Несмотря на безусловные достоинства, естественное наблюдение имеет и свои недостатки. Исследователям нужно сделать так, чтобы их подопечные не знали, что за ними наблюдают. В противном случае они могут вести себя неестественно. Как будет рассказано в главе 6, социальные психологи придумали несколько способов наблюдать за поведением, не смущая тех, за кем наблюдают. Другая проблема заключается в том, что какие-то виды поведения, которые хотят изучать исследователи, встречаются довольно редко. Представьте, что вы стоите на углу улицы и ждете, когда прямо на ваших глазах произойдет убийство. Даже в самом неблагополучном городском районе вам придется очень долго ждать такого события. Последняя проблема состоит в том, что если наблюдение не проводится систематически, то предвзятые ожидания могут заставить наблюдателя игнорировать одни факторы, влияющие на поведение, и преувеличивать значение других. Исследователь может также активно искать информацию, поддерживающую его гипотезу, и не замечать той, которая с ней не согласуются. Эту проблему называют **систематической ошибкой наблюдателя**. Например, если вы собираетесь наблюдать кокетливое поведение женщины в баре, то увидев, как она откидывает волосы от лица, можете интерпретировать ее жест как проявление флирта, хотя в действительности она просто старалась не замочить волосы в бокале с пивом.

Исследование конкретных случаев. Другой обсервационный метод, получивший название **исследование конкретных случаев**, предполагает интенсивное изучение поведения конкретного человека или группы. Исследователь может изучать обычного человека или обычную группу, но часто он отбирает какой-то особый объект наблюдения, который может демонстрировать необычную модель поведения. Представьте, что вы собираетесь изучать реакцию людей на свой стремительный переход из состояния неизвестности к богатству и славе. Если вы случайным образом выберете группу из покупателей в торговом центре или из студентов факультета психологии, то можете не найти в ней ни одного знаменитого человека. Но, с другой стороны, у вас имеется возможность взять интервью у Грега Мортенсона или Мишель Обамы.

Систематическая ошибка наблюдателя – ошибка, привносимая в измерение в тех случаях, когда наблюдатель придает чрезмерное значение поведению, которое он ожидает обнаружить, и не замечает поведения, которого он не ожидает.

Исследование конкретного случая – интенсивное исследование конкретного человека или определенной группы.

Обобщаемость – степень, в которой результаты исследования конкретного случая могут распространяться на другие сходные обстоятельства или случаи.

Исследования конкретных случаев могут использоваться психологами, когда они хотят лучше понять редких или необычных людей или специфические группы. Например, социальный психолог Марк Шаллер (Schaller, 1997) изучал, как меняется самоощущение людей, когда они внезапно становятся знаменитыми. Шаллер изучил разные материалы, имеющие отношение к жизни нескольких знаменитых людей, включая звезду рок-н-ролла Курта Кобейна, который покончил с собой на пике своей славы в 1990-х гг. Результаты специального исследования истории Кобейна позволяют предположить, что слава не всегда идет человеку на пользу и может вызывать у некоторых людей чрезмерную, болезненную озабоченность собственной персоной.

Исследования конкретных случаев могут стать богатыми источниками гипотез. Например, психологи выдвинули множество гипотез о том, почему Винсент Ван Гог отрезал себе ухо, завернул его в салфетку и передал в качестве подарка проститутке (Runyan, 1981). Согласно одной гипотезе, он сделал это, чтобы выразить свой гнев по поводу того, что она спала с его другом Полем Гогеном. Согласно другой, он сделал это потому, что испытывал подсознательное гомосексуальное влечение к Полю Гогену и хотел символически кастрировать себя. К сожалению, психологи, которые ограничиваются материалами исследования конкретных случаев, часто позволяют своим гипотезам направлять исследования на поиск доказательств в частной жизни конкретного индивида и произвольно выбирают события и факты в поддержку своих идей (Runyan, 1981). Но на основе одного частного случая мы просто не можем объяснить, какие события в данной истории действительно стали *причиной* вызвавшего наш интерес эпизода, а какие не имеют к нему никакого отношения. Исследование конкретного случая может предложить множество интересных гипотез. Однако оно не может сказать, почему произошло интересующее нас событие.

Еще одна проблема, связанная с использованием этого метода, имеет отношение к **обобщаемости** результатов, то есть возможности применять результаты конкретного исследования к другим сходным ситуациям. После исследования одного конкретного случая, например Винсента Ван Гога или Грега Мортенсона, мы не можем утверждать, какие из полученных результатов можно обобщить и распространить их на другие сходные случаи.

Архивные исследования. Одно из решений проблемы обобщаемости результатов заключается в исследовании нескольких сходных случаев. Давайте рассмо-

трим результаты исследования отчетов полиции о 512 убийствах, совершенных в Детройте в 1972 г. Вот один из таких отчетов.

> Дело № 185. Потерпевший (мужчина 22 лет) и убийца (мужчина 41 года) находились в баре, когда туда вошел их общий знакомый. Убийца рассказал потерпевшему о бойцовских качествах «этого парня» и о том, как им приходилось драться вместе. Потерпевший ответил с издевкой: «Да ты крутой парень!» — после чего между ними завязался спор по поводу того, кто из них «круче». Потерпевший заявил, что у него в кармане пистолет, а убийца сообщил, что он тоже вооружен. Тогда потерпевший сказал: «Я не хочу умирать и думаю, что ты тоже не хочешь. Давай забудем об этом разговоре». Но убийца застрелил потерпевшего и выбежал из бара (Wilson & Daly, 1985, p. 64).

Детали этого конкретного случая могут быть уникальными, однако Марго Уилсон и Мартин Дейли обнаружили много сходного в сотнях проанализированных ими случаях убийств. Во-первых, преступник и его жертва обычно оказываются мужчинами, чаще всего в возрасте двадцати с небольшим лет. Во-вторых, убийство часто провоцируется конфликтом на почве борьбы за доминирующую позицию в отношениях.

Исследование убийств, проведенное Уилсон и Дейли, является примером применения **архивного метода**. С его помощью исследователи проверяют гипотезы, используя данные, которые изначально собирались для других целей (отчеты полиции, свидетельства о браке, газетные статьи и т. п.). Другое архивное исследование помогло установить, что население стало поддерживать Джорджа Буша-младшего во время его первого президентского срока (когда он начал войны в Афганистане и Ираке) после распространения сообщений об угрозе терроризма (Willer, 2004).

Широкую известность получило исследование взаимосвязи между суточной температурой воздуха в крупном городе и числом совершенных в нем в тот день жестоких преступлений (например, Bell, 2005; Bushman, Wang & Anderson, 2005; Cohn & Rotton, 2005). Преимущество архивных исследований состоит в том, что они обеспечивают легкий доступ к обширной информации о реальном мире. А их слабая сторона в том, что многие интересные социальные явления не фиксируются документально. Начало и конец двухмесячного брака регистрируются в загсе. Однако факт пятилетнего сожительства, прекращающегося после спора о том, кого пригласить на свадьбу, никогда не регистрируется в архивах.

Опросы. Некоторые интересные типы поведения вряд ли будут регистрироваться в официальных документах или демонстрироваться в естественных условиях. Например, в 1940-х гг. биолог Альфред Кинси заинтересовался распространенностью таких типов сексуального поведения, как мастурбация и добрачные половые сношения. Поскольку эти типы поведения почти всегда



Проблемы использования метода исследования конкретных случаев. Психологи использовали детали личной жизни Винсента Ван Гога для обоснования своих гипотез о том, почему он отрезал себе ухо. Однако единичный случай не позволяет сделать ясных выводов о причинно-следственной связи.

скрыты от чужих глаз, то естественное наблюдение здесь не подошло бы. Подобным образом исследование отдельных специальных случаев убежденных противников нормального секса или проституток не предоставило бы информации о нормальном сексуальном поведении. Поэтому Кинси выбрал **метод опроса**, при котором исследователь просто задает респондентам вопросы об их поведении, убеждениях или мнениях.

Опрос имеет одно важное преимущество: он позволяет исследователю собирать большое количество данных о явлениях, которые могут редко демонстрироваться публике. Но, подобно другим методам, опрос имеет и недостатки. Во-первых, респондент может не предоставить точной информации по причине своей нечестности или просто забывчивости. Например, любопытно, что мужчины во время опросов чаще сообщают о большем числе случаев своих гетеросексуальных отношений, чем женщины. Мужчины в Великобритании, Франции и США сообщают, что на протяжении жизни у них было от 10 до 12 партнерш, в то время как женщины в тех же странах сообщают, что у них было в среднем по 3 сексуальных партнера (Einon, 1994). Такое расхождение может быть объяснено **систематической ошибкой социальной желательности**, или тенденцией людей говорить то, что, по их мнению, является подходящим и приемлемым (независимо от того, является это правдой или нет). Общество считает проявление сексуальной активности более подходящим для мужчин (Hyde, 1996). По этой причине мужчины могут быть более склонны

Архивный метод — изучение систематизированных данных (таких как брачные свидетельства или протоколы задержания преступников), которые ранее собирались для других целей.

Опрос — метод, при котором исследователь просит людей сообщить об их убеждениях, чувствах или действиях.

Систематическая ошибка социальной желательности — склонность людей говорить то, что, по их убеждению, является подходящим или приемлемым.

Репрезентативная выборка — группа респондентов, характеристики которых соответствуют характеристикам более крупной популяции, которую хочет описать исследователь.

сообщать или вспоминать о своих сексуальных эскападах, а женщины могут предпочитать умалчивать о своих (Alexander & Fisher, 2003).

Другая потенциальная проблема с проведением опросов состоит в получении **репрезентативной выборки**. Выборка считается репрезентативной, когда ее члены как группа имеют характеристики, соответствующие характеристикам более крупной популяции, которую хочет описать исследователь. Репрезентативная выборка руководителей североамериканских компаний должна включать определенные доли мужчин, женщин, чернокожих, испаноязычных, канадцев, жителей Среднего Запада и южан, которые соответствуют процентному соотношению этих групп в популяции руководителей на североамериканском континенте. Небольшая группа банковских руководителей-мужчин из Торонто или испаноязычных руководителей-женщин из индустрии модной одежды Нью-Йорка не могут представлять популяцию североамериканских руководителей в целом. Выборка для опроса об особенностях полового поведения, проводившегося Кинси, была представлена волонтерами местных общественных организаций, а значит, многие сегменты населения США в ней не были отражены адекватно.

При проведении опроса Кинси, возможно, также столкнулся с проблемой, связанной с тем, что одни люди сами включали себя в выборку, а другие сами исключали себя из нее. Многие потенциальные респонденты просто не хотят идти в волонтеры для обсуждения таких тем, как интимная жизнь. Другие же могут получать удовольствие от возможности поделиться с исследователем опытом своих сексуальных приключений. Если сексуальное поведение участвующих и не участвующих в опросе отличается от нормы, то исследователь может сделать ошибочные выводы о популяции в целом.

Тщательно продуманные опросы могут ослабить остроту некоторых из этих проблем. Но не всем результатам опросов следует доверять, особенно когда респонденты сами отбирают себя для включения в выборку.

Психологические тесты. Обладают ли одни люди лучшими, чем другие, навыками общения? Действительно ли некоторые люди склонны критически обдумывать ситуацию, прежде чем позволить убедить себя предоставленными аргументами? **Психологические тесты** — это инструменты оценки различий между людьми в способностях, умениях и знаниях или постоянных мотивациях.

Но опросы нацелены на выявление конкретных установок или действий, в то время как тесты — на выявление более общих черт (свойств, характеристик), лежащих в основе этих установок и действий. Большинству из нас доводилось проходить различные психологические тесты. Экзаменационные тесты Совета колледжей (такие, как «Тест академической оценки» [SAT]) помогают классифицировать людей по их способности успешно учиться в колледже. Тесты для выявления профессиональных интересов (такие, как «Бланк профессиональных интересов Стронга» [SVIB]) предназначены для выявления интересов и склонностей людей к тем или иным профессиям.

Психологические тесты не всегда выступают совершенными индикаторами того, что они должны, по замыслу, измерять. Например, тест «Ваша способность ладить с вашим возлюбленным», опубликованный в одном популярном журнале, может быть не слишком хорошим предсказателем вашей реальной способности к отношениям.

Есть два критерия, которым должен соответствовать психологический тест, чтобы быть действительно полезным, — надежность и валидность.

Надежность — это согласованность, непротиворечивость результатов теста. Если тест социальных навыков при его первом прохождении показывает, что вы обладаете высокой харизматичностью, а через неделю, при повторном тестировании, выявляет вашу полную социальную некомпетентность, то результаты такого теста нельзя назвать надежными. Для измерения любой характеристики необходимо, чтобы инструмент измерения не был подвержен изменениям. Одни психологические тесты, такие как знаменитый тест Роршаха (с чернильными пятнами), не обеспечивают высоконадежных измерений; другие же, подобно тестам IQ, позволяют получить более согласованные оценки. Но даже если тест надежен, он не обязательно будет обладать валидностью.

Валидность характеризует степень, в которой тест измеряет то, для измерения чего он предназначен. В качестве маловероятного примера мы могли бы использовать цвет глаз как меру привлекательности человека для представителя противоположного пола. Наш тест будет очень надежным: у обученных наблюдателей не будет различий в оценках тех, у кого голубые, зеленые или карие глаза, и цвет глаз участника теста вряд ли изменится, если мы оценим его снова месяц или два спустя. Однако цвет глаз, скорее всего, не будет валидным показателем привлекательности, он, вероятно, не будет связан с числом свиданий, которые были у человека в прошлом году. Однако, если бы наблюдатели оценивали привлекательность лица в целом или видеозапись диалога человека

Психологический тест – инструмент для оценки способностей, умений/знаний или мотиваций индивида.

Надежность – согласованность, непротиворечивость результатов психологического теста.

Валидность – степень, в которой тест измеряет то, для измерения чего он предназначен.

с представителем противоположного пола, их оценки могли бы оказаться чуть менее надежными, но более валидными показателями желательности будущих свиданий.

Надежность и валидность могут представлять проблему для всех методов. Например, архивные записи о различиях возрастов мужчин и женщин при вступлении в брак достаточно хорошо согласуются между собой в разных культурах и в разные периоды времени (Campos et al., 2002; Kenrick & Keefe, 1992). Поэтому они могут давать надежную оценку (например, того, что в юношеском возрасте в брак вступает одинаковое число мужчин и женщин). Однако такие записи, сделанные в маленьком городке в течение одного месяца, вероятно, будут служить ненадежным источником данных (допустим, в этот месяц в брак вступили два несовершеннолетних мужчины и одна несовершеннолетняя женщина).

Что касается валидности, то три разных экологических опроса могут согласованно показывать, что теперь люди уделяют больше внимания утилизации бытового мусора и меньше ездят на машинах. Однако, хотя ответы на эти вопросы являются надежными, они могут оказаться невалидными. Люди могут неправильно представлять свои привычки утилизировать мусор и водить машину. Таким образом, при каждом поисковом исследовании важно задавать вопросы: надежны ли полученные результаты (то есть получим ли мы те же самые результаты, если измерения будут сделаны другим способом или другим наблюдателем), валидны ли эти результаты (то есть действительно ли исследователь изучает то, что он собирается изучать)?

Корреляция и причинная обусловленность

Данные, полученные с помощью описательных методов, могут обнаруживать **корреляцию**, то есть то, как часто две или более переменных появляются вместе (психологи используют термин «переменная» применительно к любому изменяющемуся показателю, будь то дневная температура, человеческий рост, цвет волос, численность толпы или количество алкоголя, потребляемого в кампусах разных колледжей). Леон Манн (Mann, 1981) решил выяснить, какие переменные могут быть связаны с таким неоднозначным явлением, как подстрекательство к самоубийству, когда зрители побуждают самоубийцу сделать последний шаг навстречу смерти. В одном случае ночная толпа из 500 зевак не только призывала Глорию Полицци спрыгнуть с пятидесятиметровой водонапорной башни, но также выкрикивала ругательства в адрес команды спасателей и бросала в нее камни. Воспользовавшись газетными архивами для изучения этой темы, Манн установил, что активность подстрекательства к суициду коррелирует с численностью толпы. Чем многочисленнее толпа, тем активнее она может издеваться над человеком, стоящим на границе между жизнью и смертью.

Исследование

Представьте, что вы как журналист получили задание написать статью о том, чем какая-то интересная группа людей (например, многоженцы из штата Юта, члены нью-йоркской банды гангстеров или голливудские кинозвезды) отличается от типичного американского жителя пригородных районов. Какие описательные методы вы могли бы использовать, чтобы изучить эту тему, и какие проблемы могли бы помешать вам сделать обоснованные заключения?

Корреляция между двумя переменными часто выражается математически с помощью статистического показателя, называемого **коэффициентом корреляции**. Коэффициент корреляции может изменяться от +1,0, что соответствует полной прямой связи между двумя переменными, через 0, что указывает на полное отсутствие связи, до –1,0, что соответствует полной обратной связи. Положительная корреляция означает, что, когда одна переменная растет или уменьшается, другая переменная растет или уменьшается вместе с ней. Например, когда численность толпы растет, количество призывов к самоубийству также увеличивается. Отрицательная корреляция указывает на наличие обратной зависимости: когда одна переменная растет или уменьшается, другая изменяется в противоположном направлении. Например, женщины, которые *больше* преданы своим нынешним партнерам и *больше* довольны ими, обращают *меньше* внимания на других мужчин (Maner et al., 2003; Miller, 1997).

Показатели корреляции могут содержать полезные подсказки, но они не дают исследователю возможности сделать выводы о причинах и следствиях. Рассмотрим зависимость между численностью толпы и подстрекательством к самоубийству. Многочисленная толпа ассоциируется с разными формами неприемлемого в иных случаях поведения, которые часто можно наблюдать на рок-концертах, вечеринках по случаю празднования Хэллоуина или в массовых шествиях болельщиков по окончании важных спортивных состязаний. Казалось бы, можно прийти к выводу, как это сделал Манн в своем исследовании, что человек, находящийся в многочисленной толпе, чувствует свою анонимность. Это, в свою очередь, может снизить его озабоченность возможностью его идентификации как соучастника такого жестокого и отвратительного деяния. Однако важно помнить, что корреляция не равнозначна причинно-следственной связи.

Но почему корреляция не равнозначна причинно-следственной связи? Во-первых, всегда сохраняется возможность того, что предполагаемое направление причинности изменится на противоположное, то есть B будет вызывать A, а не A вызывать B (рис. 1.2). Например, как только начинается побуждение

Корреляция – степень связи двух или более переменных между собой.

Коэффициент корреляции – математическое выражение зависимости между двумя переменными.

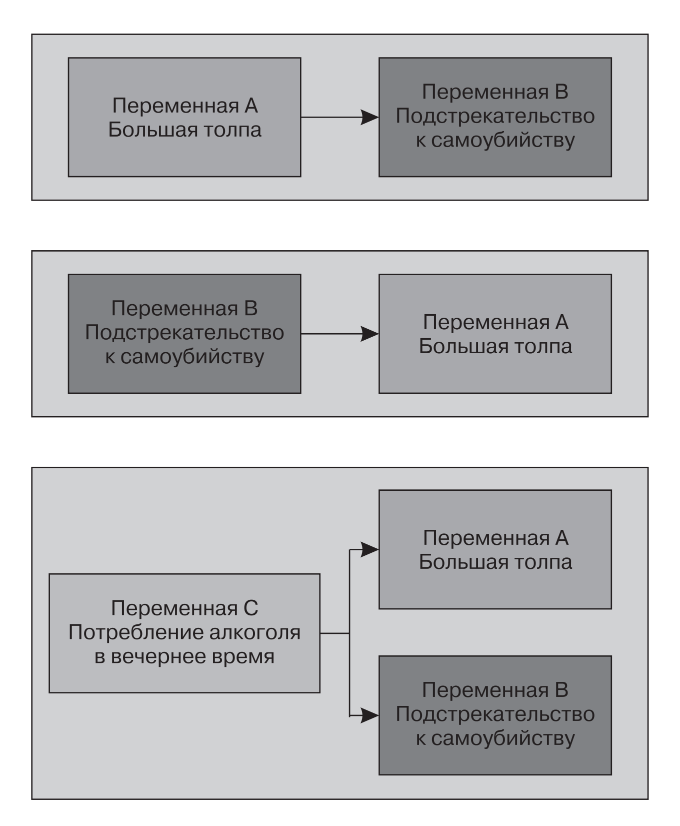


Рис. 1.2. Объяснение корреляций. Когда две переменные (такие как численность толпы и подстрекательство к самоубийству) коррелируют между собой, то возможно, что переменная A (в данном примере численность толпы) вызывает изменение переменной B (подстрекательство к самоубийству). Однако также возможно, что переменная B влияет на переменную A или что третья переменная C (в данном примере – потребление алкоголя в вечернее время) влияет на A и B независимым образом.

к самоубийству, об этом могут сообщить по радио, что может заставить жителей близлежащих улиц пойти посмотреть на необыкновенное зрелище (таким образом, побуждение к самоубийству приведет к росту численности толпы, а не наоборот). Другая проблема состоит в том, что корреляции могут быть найдены тогда, когда причинная связь отсутствует вовсе, в частности когда третья переменная C вызывает появление и A, и B. Например, Манн также обнаружил, что побуждение к самоубийству чаще происходит по вечерам. Возможно, потому, что люди обычно потребляют алкоголь вечером, а захмелевшие люди чаще проявляют стадное чувство (то есть охотнее присоединяются к толпе) и становятся неуправляемыми (и, следовательно, начинают насмехаться над потенциальным самоубийцей). Если это так, то ни вечернее время, ни численность толпы не являются прямой причиной побуждения к самоубийству; каждая из этих переменных оказывается случайно связанной с количеством самоубийств.

Таким образом, из-за наличия разных возможных связей между коррелированными переменными довольно трудно сделать четкие выводы о причинной зависимости на основе одной лишь корреляции. Чтобы сделать правильные заключения о причине и следствии, исследователи обращаются к экспериментальному методу. При использовании его переменные изолируются от влияния других факторов, которые в обычных условиях сосуществуют вместе с ними.

Экспериментальные методы

При использовании описательных методов исследователи пытаются избежать вмешательства в явление, которое они изучают. Исследователь, использующий естественное наблюдение, надеется, что объекты наблюдения не заметят, что за ними наблюдают; а исследователь, проводящий опрос, старается задавать вопросы так, чтобы не подталкивать респондентов к неправильной интерпретации своих чувств или поступков. Однако при проведении **эксперимента** исследователь намеренно пытается изменить поведение людей за счет систематизированного манипулирования одним аспектом ситуации при сохранении контроля над другими. Если бы исследователь захотел выяснить, действительно ли анонимность того рода, которая наблюдается в большой толпе, *заставляет* людей действовать более асоциально, то он мог бы варьировать ситуацию таким образом, чтобы одни люди чувствовали себя абсолютно неидентифицируемыми, а другие, напротив, легко идентифицируемыми.

Филип Зимбардо (Philip Zimbardo, 1969) действовал именно таким образом, когда в ходе лабораторного эксперимента просил студентов воздействовать ударами тока на своих сокурсников. Половина участников имела именные метки на одежде и оставалась в своей обычной одежде, что позволяло их легко идентифицировать. Чтобы обеспечить другим участникам анонимность, их нарядили в длинные белые балахоны с капюшонами, полностью скрывавшими их лица. Студенты, которым была обеспечена анонимность, вдвое чаще соглашались бить током своих товарищей по учебе, чем студенты, личности которых было легко идентифицировать.

Манипулирование переменными. Переменная, которой может манипулировать экспериментатор, называется **независимой переменной**. В эксперименте Зимбардо независимой переменной была разная одежда, которую носили участники (одна обеспечивала анонимность, другая — идентификацию). Переменная, величина которой измеряется, называется **зависимой переменной**. В данном случае экспериментатор измерял число воздействий электротоком, которые осуществляли студенты.

В отношении экспериментов следует сделать несколько важных замечаний. Ключевой особенностью экспериментов Зимбардо было то, что его участники случайным образом попадали в условия анонимности или ее отсутствия.

Эксперимент – метод исследования, при использовании которого исследователь систематически манипулирует одним источником влияния, оставляя другие в неизменном виде.

Независимая переменная – переменная, которую экспериментатор изменяет с целью вызвать изменения зависимой переменной.

Зависимая переменная – переменная, измеряемая экспериментатором.

Случайное назначение – практика распределения испытуемых по разным комбинациям условий эксперимента, при которой каждый испытуемый с равной вероятностью может оказаться в любой из таких комбинаций.

Случайное назначение подразумевает, что каждый участник может с равной вероятностью оказаться в тех или иных условиях. Например, распределяя участников по двум группам с помощью подбрасывания монеты, исследователь снижает вероятность того, что они будут различаться с точки зрения их настроения, личностных черт, социального класса или других факторов, которые могли бы повлиять на результаты. Таким способом исследователь минимизирует любые систематические различия между группами, например те, которые могли бы характеризовать наблюдателей самоубийства в толпах, собирающихся в вечернее и дневное время. Хотя большая толпа подстрекателей к самоубийству, вероятно, может отличаться от толпы, которая меньше подстрекает к нему, по другим характеристикам, связанным с антисоциальными тенденциями, такие систематические различия не представляют проблемы, когда участники получают случайное назначение. В исследовании Зимбардо единственное различие между участниками было вызвано случайными вариациями в популяции (важность которых снижается, когда экспериментатор использует большие группы испытуемых). Было также важно, чтобы только анонимность (независимая переменная) менялась от одной группы участников к другой. Все другие аспекты ситуации оставались теми же самыми: экспериментатор, обстановка, жертва и задача. Это также снижает вероятность того, что эти другие переменные могут повлиять на асоциальное поведение. Наконец, агрессивность измерялась одинаковым образом для анонимных и неанонимных участников, что позволяло экспериментатору надежно определить точное количество воздействий электротоком, которое оказывали участники в разных условиях.

Благодаря случайному назначению испытуемых и контролю внешних переменных экспериментатор получает важное преимущество — способность делать выводы о причинно-следственных связях. Зимбардо мог быть вполне уверен, что именно его манипулирование анонимностью, а не что-то, относящееся к разным испытуемым, в условиях анонимности приводит к более высокому уровню агрессии.

Потенциальные ограничения метода эксперимента. Несмотря на свои преимущества перед описательными методами в плане определения причинно-следственных связей, эксперимент как метод имеет свои недостатки. В частности, лабораторные условия, используемые в большинстве экспериментов, являются искусственными. Действительно ли анонимность, создаваемая за счет



Экспериментирование с деиндивидуализацией. В эксперименте Зимбардо половина испытуемых (студентов) была одета в балахоны, делавшие их неузнаваемыми, а другая половина оставалась в своей повседневной одежде и легко идентифицировалась окружающими. Это различие представляло собой независимую переменную. Зависимой переменной было количество воздействий электротоком на сокурсника.

ношения больших плащей с капюшонами, будет такой же, какая создается в большой толпе в темное время суток? Является ли склонность к воздействию электротоком подобной той, что заставляет бросать камни в людей, пытающихся спасти самоубийцу?

Мы обсудили понятие валидности психологических тестов: действительно ли тест измерят то, для измерения чего он предназначен. Тот же вопрос может быть поставлен и применительно к экспериментам (Aronson, Wilson & Brewer, 1998). **Внутренняя валидность** — это то, насколько эксперимент позволяет делать обоснованные выводы о причине и следствии. Была ли независимая переменная единственной причиной любых систематических изменений в поведении испытуемых? Представьте, что в эксперименте Зимбардо с деиндивидуализацией все испытуемые в условиях анонимности имели дело с неприятным экспериментатором-мужчиной, а в условиях отсутствия анонимности — с симпатичным экспериментатором-женщиной. Если бы все испытуемые в условиях анонимности вели себя более агрессивно, то мы не могли бы узнать, было ли это вызвано их анонимностью или неприятной личностью экспериментатора. Когда другая переменная систематически изменяется вместе с независимой переменной, ее называют **смешиваемой переменной**. В этом воображаемом случае пол и характер экспериментатора смешиваются с анонимностью. Такое смешение переменных подобно невидимым третьим переменным в корреляциях: они затрудняют понимание того, что является причиной поведения испытуемого.

Внешняя валидность — мера того, в какой степени результаты эксперимента могут быть распространены на другие условия. Ранее мы упоминали, что изучение только одного случая порождает проблему обобщаемости результатов. Та же проблема характерна и для лабораторных экспериментов. Будет ли, к примеру, готовность воздействовать на человека электротоком в анонимном лабораторном эксперименте вызывать те же процессы, что и нахождение темным вечером в большой толпе? Возможно, нет. Разумеется, никакие две ситуации не являются идентичными, но экспериментаторы стараются выбирать те переменные,

Внутренняя валидность — оценка того, насколько эксперимент позволяет делать обоснованные выводы о причине и следствии.

Смешиваемая переменная — переменная, которая систематически изменяется вместе с независимой переменной, создавая тем самым возможность ошибочных выводов об эффекте независимой переменной.

Внешняя валидность — оценка того, в какой степени результаты эксперимента могут быть распространены на другие условия.

Требуемые характеристики — сигналы, позволяющие испытуемым понять, какого поведения ожидает от них экспериментатор.

Полевой эксперимент — манипулирование независимыми переменными в эксперименте, когда его участники находятся в естественных условиях и не подозревают о своем участии в исследовании.

которые вызывают в эксперименте те же мыслительные и эмоциональные процессы, что и происходящие в реальном мире. Одна из проблем переноса результатов лабораторных исследований на естественное поведение состоит в том, что испытуемым известно о наблюдении за ними в лаборатории. Как и в случае естественного наблюдения, люди иногда ведут себя иначе, когда знают, что за ними наблюдают. **Требуемые характеристики** — это подаваемые во время эксперимента сигналы, помогающие испытуемым понять, какого поведения ожидает от них экспериментатор. Экспериментаторы пытаются избежать этой проблемы, отвлекая участников от истинной цели эксперимента. Например, экспериментатор не будет говорить испытуемым: «Мы исследуем, как долго вы будете держать нажатой кнопку выключателя в качестве меры оценки вашей враждебности». Вместо этого экспериментатор предлагает правдоподобную причину воздействия током, например чтобы исследовать, как наказание влияет на обучение. Это переключает внимание испытуемого с использования им ударов током на его «реакции на научение». Как вы скоро узнаете, социальные психологи разработали несколько довольно хороших методов получения естественных реакций испытуемых в эксперименте. Но важно постоянно следить за возникновением возможных смешений. Например, вы не думаете, что облачение студентов в белые балахоны с капюшонами (не слишком отличающиеся от тех, которые носят члены ку-клукс-клана) может указать им на то, что от них ждут асоциальных действий?

Полевые эксперименты. Одним из способов преодоления препятствий, связанных с искусственностью условий и требуемыми характеристиками, является выведение эксперимента за пределы лаборатории и проведение его в естественных условиях. Этот подход, использующий характерные для эксперимента манипуляции с ничего не подозревающими участниками в естественных условиях, получил название **полевого эксперимента**.

Рассмотрим исследование, авторы которого воспользовались естественным образом возникающей возможностью манипулировать анонимностью с помощью масок, надеваемых во время празднования Хэллоуина (Diener, Fraser, Beaman & Kelem, 1976). Участниками эксперимента были дети в маскарадных костюмах, приехавшие на праздник в один из домов в Сиэтле. Детей приветствовала ассистент-исследователь, которая указала на вазу с конфетами, стоящую

рядом с вазой с мелкими монетами. Она велела детям взять по одной конфете каждому, а затем под каким-то предлогом вышла из помещения. Дети не знали, что исследователи наблюдают за ними через специальное окошко и фиксируют моменты, когда маленькие ангелы или супергерои без разрешения берут из ваз конфеты или монеты.

Что делало это исследование экспериментом, так это то, что исследователи случайным образом обеспечивали разным группам детей разные уровни анонимности. Манипулирование анонимностью достигалось благодаря приветствию экспериментатора. В половине случаев она спрашивала у каждого ребенка его имя. В другой половине случаев она позволяла детям сохранять анонимность. Результаты говорили в поддержку корреляции, которая была обнаружена в исследованиях Манна и лабораторных экспериментах Зимбардо. В случае полной анонимности большинство чертенят брало больше, чем им было сказано взять. Однако когда их предварительно просили назвать свое имя, то большинство из них вело себя чуть ли не ангельски.

Почему социальные психологи в своих исследованиях сочетают разные методы

В табл. 1.2 представлены различные методы исследований и их основные достоинства и недостатки. Но если каждый метод имеет свои слабые стороны, то не является ли стремление к знаниям в области социальной психологии бесперспективным? Вовсе нет. Например, эксперименты позволяют исследователям делать заключения о причинно-следственных связях, но проводятся в искусственно создаваемых условиях. Архивные исследования и естественные наблюдения, напротив, не позволяют делать выводы о наличии причинно-следственной связи (потому что они являются корреляционными методами), но зато предоставляемые ими данные взяты из реальной жизни. За счет *сочетания разных методов* социальные психологи могут делать выводы, вызывающие больше доверия, чем в случае использования какого-то одного метода (McGrath, Martin & Kukla, 1982).

Рассмотрим недавнюю программу исследования по проверке гипотезы о том, что дарение подарков другим людям делает нас счастливее. Элизабет Данн и ее коллеги сначала провели опрос для проверки этой гипотезы (Dunn, Aknin, & Norton, 2008). Они попросили членов репрезентативной для всей страны выборки из 632 американцев оценить свое счастье (happiness) в целом и указать, сколько процентов своего дохода они тратят на уплату налогов, на себя лично, на подарки другим и на благотворительность. Расходование денег на подарки себе не было связано у респондентов со счастьем в отличие от расходования денег на других людей. Так как этот результат содержит корреляцию, мы не можем сказать наверняка, действительно ли расходование денег на благо других делало людей счастливее или же несчастливые люди просто менее щедрые

(и могут стать еще несчастнее, если потратятся на других). Затем исследователи провели лонгитюдное исследование людей, которые получали неожиданные премии на работе, и измеряли их ощущение счастья до этого события и спустя шесть-восемь недель. Те, кто тратили бóльшую часть своей премии на других, чувствовали себя гораздо более счастливыми по сравнению с первым замером в отличие от тех, кто тратили бóльшую часть премии на себя. Это исследование позволило проконтролировать исходные уровни чувства счастья, но по-прежнему не дало возможности выявить причинно-следственную зависимость (у людей, предпочитавших тратить свои деньги на других, помимо привычных для уровней чувства счастья могли быть еще какие-то отличия).

Таблица 1.2. Методы исследования, используемые социальными психологами

Метод	Описание	Достоинства	Недостатки
Описательные корреляционные методы			
Естественное наблюдение	Незаметная регистрация поведения в том виде, в каком оно встречается в естественных условиях. **Пример:** выполненное Мур исследование признаков флирта в поведении женщин	Возможность наблюдать спонтанное поведение. Возможность обойтись без самоотчетов наблюдаемых людей	Исследователи могут мешать наблюдаемому поведению. Некоторые интересные типы поведения встречаются очень редко. Исследователи могут избирательно уделять внимание одним событиям и игнорировать другие (систематическая ошибка наблюдателя). Большие затраты времени
Исследование конкретных случаев	Интенсивное исследование единственного человека или одной группы. **Пример:** исследование Шаллером популярности человека и его самоощущений	Богатый источник гипотез. Допускает изучение редких типов поведения	Систематическая ошибка наблюдателя. Трудность обобщения результатов по исследованию одного случая. Невозможность восстановить причины из сложной совокупности прошлых событий
Архивное исследование	Изучение официальных записей о многих случаях исследуемого события. **Пример:** исследование отчетов полиции об убийствах, проведенное Уилсон и Дейли	Легкий доступ к большим массивам ранее зарегистрированных данных	Многие интересные типы социального поведения никогда не регистрируются
Опросы	Исследователь задает людям прямые вопросы. **Пример:** исследование Кинси сексуального поведения	Допускает исследование трудных для наблюдения действий, мыслей и чувств	Люди, дающие ответы, могут неадекватно представлять все население. Респонденты могут давать искаженные или не заслуживающие доверия ответы

Метод	Описание	Достоинства	Недостатки
Психологические тесты	Исследователь пытается оценить способности, умения/знания, мотивации или особенности поведения индивида. **Пример**: «Бланк профессиональных интересов Стронга» [SVIB], «Тест академической оценки» [SAT]	Позволяют измерять свойства, которые не всегда легко наблюдать	Тесты могут быть ненадежными (дающими противоречивые оценки). Тесты могут быть надежными, но невалидными (не измеряющими те свойства, для измерения которых они предназначены)
Экспериментальные методы			
Лабораторный эксперимент	Исследователь непосредственно манипулирует переменными и наблюдает их влияние на поведение испытуемых в лаборатории. **Пример:** исследование Зимбардо проявления агрессии в зависимости от анонимности	Позволяет делать выводы о причинно-следственной связи. Позволяет контролировать внешние (не имеющие отношения к цели исследования) переменные	Искусственные манипуляции могут не в полной мере отражать естественный ход событий. Реакции испытуемых могут быть ненатуральными из-за знания о том, что за ними наблюдают
Полевой эксперимент	Подобен лабораторному эксперименту, но его участники находятся в естественных условиях. **Пример:** исследование Дайнером с сотрудниками поведения детей в масках на праздновании Хэллоуина в зависимости от сохранения или несохранения анонимности	Позволяет делать выводы о причинно-следственной связи. Участники проявляют больше естественных реакций	Манипуляции могут быть и неестественными. Меньший контроль внешних факторов, чем в лабораторном эксперименте

Поэтому психологи провели экспериментальное исследование, в ходе которого они просили группу студентов колледжа оценить свое ощущение счастья утром, а затем давали им конверты, в которых было $5 или $20. После этого студентов случайным образом распределяли по двум группам, первая из которых тратила деньги на себя, а вторая — на других (покупая подарки или жертвуя на благотворительность). В конце дня студенты снова сообщали, насколько они счастливы. Те, кто потратили деньги на себя, не изменили оценку своего счастья по сравнению с утренней, но те, кто потратили деньги на других, стали чувствовать себя более счастливыми. Интересно, что когда исследователи просили других студентов предсказать, что могло бы сделать их счастливее, эти студенты (ошибочно) думали, что они стали бы счастливее, если бы получили $20 для расходов на себя. Возможно, кто-то скажет: эксперимент был искусственным, потому что участники могли догадаться, что

исследователей интересовало их мнение о счастье и поэтому они давали им деньги между двумя его измерениями. Однако, поскольку результаты хорошо согласовывались с результатами двух других корреляционных исследований, показывавших сходную зависимость в естественных условиях, исследователи могли испытывать бо́льшую уверенность, чем в случае, когда они использовали бы только один метод.

Положение психолога подобно положению детектива, рассматривающего показания нескольких свидетелей убийства, ни одно из которых не является идеально полным и точным. Слепая женщина слышала спор, но не могла видеть, кто нажал на курок. Глухой мужчина видел, как кто-то вошел в помещение непосредственно перед совершением убийства, но не слышал выстрела. Ребенок все слышал и видел, но путается в деталях. Несмотря на проблемы, связанные с показаниями свидетелей, если все они согласятся, что преступление совершил дворецкий, то будет разумно сравнить его отпечатки пальцев с отпечатками, оставленными на пистолете. Подобно детективу, социальный психолог всегда сталкивается со свидетельствами, которые сами по себе несовершенны, но могут помочь составить убедительную картину явления.

Точно так же как детективы мечутся между уликами и подозрениями, используя улики для укрепления своих подозрений, а подозрения — для поиска новых улик, так и социальные психологи раз за разом проходят весь исследовательский цикл — от исследований в лабораториях до исследований в реальных условиях (Cialdini, 1995). Свидетельства, полученные с помощью описательных исследований реального мира, приводят к созданию теорией, которые проверяются с помощью строгих экспериментов. Результаты этих экспериментов по проверке теорий порождают новые догадки о естественных событиях в реальном мире. Затем, после объединения разных типов свидетельств, можно делать выводы, вызывающие больше доверия.

Этические проблемы в социально-психологических исследованиях

Прочитав о проведенном Зимбардо исследовании проявления агрессии в зависимости от анонимности, вы, возможно, заинтересовались тем, как чувствовали себя участники после воздействия электротоком на своего товарища по учебе. В отличие от геологии и химии, исследования в социальной психологии проводятся на живых, дышащих и чувствующих боль людях (а иногда также и на животных). Это придает важность рассмотрению еще одного вопроса: является ли исследование допустимым с этической точки зрения (Cialdini & Ascani, 1976)?

Этические риски в социально-психологических исследованиях. Рассмотрим исследования, проведенные авторами этой книги. Один из нас побуждал сту-

дентов к сдаче крови с помощью следующего, вводящего в заблуждение обращения: «Вы хотите присоединиться к нашей донорской программе и сдавать каждые шесть недель по пол-литра крови в течение трех лет? Нет? Тогда как насчет того, чтобы сдать всего пол-литра крови завтра?» В другом исследовании один из нас спрашивал студентов, приходили ли им когда-нибудь в голову фантастические мысли о совершении убийства. Если студент отвечал «да», то его просили описать их в деталях (Kenrick & Sheets, 1994). Наконец, мы просили участников опроса в возрасте от 40 до 50 лет сообщить нам о возрасте, в котором, по их мнению, мужчины и женщины достигают пика полового влечения, сексуальной активности и способности испытывать максимальное наслаждение от полового акта (Barr, Bryan & Kenrick, 2002).

Эти исследования давали потенциально полезную информацию о безвозмездном донорстве, жестоких фантазиях и половых отношениях. Однако каждое затрагивало также этические вопросы, с которыми часто приходится сталкиваться социальным психологам. Расспрашивание людей о их жестоких фантазиях или эротических переживаниях представляет собой потенциальное *вторжение в частную жизнь*. Такое вторжение не могло быть грубым, потому что участники-волонтеры делились лишь той информацией, которой они были согласны делиться. Но нарушали ли исследователи общественные условности самим фактом задавания таких вопросов? Проблема вторжения в частную жизнь становится еще более острой в случае естественных наблюдений и полевых экспериментов, участники которых могут не подозревать, что они раскрывают информацию о самих себе.

В одном сомнительном с точки зрения этики исследовании к участникам, ничего не подозревавшим, подходил частный детектив, предлагая им помочь государству в сборе нужной информации путем незаконного проникновения в офис (West, Gunn & Chernicky, 1975). Можно ли оправдать вторжение такого рода в частную жизнь необходимостью пополнить знания о человеческом поведении? Общее правило, которому следуют психологи, состоит в том, что использование ничего не подозревающих субъектов допустимо лишь тогда, когда полностью сохраняется их анонимность и они не побуждаются к действиям, которые никогда не совершили бы по своей воле (например, к проникновению в чужое помещение).

Исследование

Представьте, что вы входите в группу исследователей и что вам поручено найти ответ на вопрос: как алкоголь влияет на нашу способность запоминать лица новых людей, с которыми мы встречаемся? Как вы стали бы использовать корреляционный подход для исследования этой проблемы? А как вы использовали бы экспериментальный подход? Какими окажутся главные достоинства и недостатки каждого подхода?

Во время экспериментов исследователи манипулируют поведением людей, что вызывает еще один вопрос: будет ли эксперимент причинять физический или моральный вред участнику исследования? Иногда исследования в социальной психологии предусматривают неприятные физические манипуляции, включая интенсивные физические упражнения (Allen et al., 1989), инъекции медицинских препаратов, в частности адреналина (Schachter & Singer, 1962), некомфортное тепловое воздействие (Rule, Taylor & Dobbs, 1987) или употребление алкоголя (MacDonald, Fong, Zanna & Martineau, 2000).

Физические опасности обычно представляют меньшую проблему в социальной психологии, чем в медицинских исследованиях (в которых манипуляции исследователей действительно могут вызвать болезнь или смерть испытуемого), но здесь все равно присутствуют определенные неудобства и риски. Социально-психологические исследования с большей вероятностью подразумевают причинение различного морального вреда — от смущения (например, оттого что человек поверил в рассказанную ему лживую историю) до чувства вины (из-за своих жестоких фантазий или мыслей о другом сексуальном партнере) или тревоги (из-за угрозы воздействия электротоком).

В одном из самых сомнительных с этической точки зрения социально-психологических исследований Стэнли Милгрэм заставлял участников поверить, что они оказывают болезненное воздействие электротоком на пожилого мужчину, страдавшего сердечным заболеванием. В ходе эксперимента мужчина полностью переставал проявлять ответные реакции, но экспериментатор настаивал, чтобы участник все повышал и повышал напряжение. Участники этого исследования проявляли крайнее беспокойство, в том числе «обильно потели, дрожали и заикались». Хотя это исследование вызвало немало споров по поводу его этичности, сам Милгрэм (Milgram, 1964) защищал его, указывая на то, что ни у одного участника не наблюдалось признаков причинения им длительного вреда. Действительно, 74 % участников думали, что они научились чему-то важному. Год спустя один из участников писал: «Этот эксперимент укрепил мою уверенность в том, что человек не должен причинять вреда другому человеку, даже если при этом он рискует проявить неповиновение власти» (Milgram, 1964, p. 850). Милгрэм утверждал: исследователи изучают спорные темы, искренне надеясь, что «это приведет к улучшению человечества не только потому, что просвещенность достойнее невежества, но и потому, что новое знание имеет важные последствия для будущего человечества».

Этические предохранители в социально-психологических исследованиях. Исследования в социальной психологии способны приносить пользу, так как любые знания о любви, предубеждениях или жестоком насилии могут быть использованы для исправления общества. Однако пользу от этих исследований нужно соотносить с издержками их проведения. Какая степень дискомфорта для участников является приемлемой?



Эпизод эксперимента, спорного с этической точки зрения. В проведенном Милгрэмом исследовании повиновения власти его участников побуждали воздействовать электротоком на мужчину (показанного на фотографии), который утверждал, что у него проблемы с сердцем. Исследование вызвало немало вопросов по поводу создания для его участников сильного психологического дискомфорта.

К счастью, существуют меры, защищающие от злоупотреблений в научных исследованиях. В частности, Американская психологическая ассоциация (АПА) разработала этические принципы проведения исследований. В соответствии с ними участников психологических исследований обязательно нужно уведомлять, что они могут заранее запретить применять к себе любые потенциально вредные процедуры и что они должны подробно опрашиваться после полного завершения исследований. **Дебрифинг** (своего рода «разбор полетов») представляет собой обсуждение процедур и гипотез с участниками исследования, выяснение их любых негативных реакций и разрешение любых возникших у них проблем. Принципы АПА также поощряют психологов задаваться вопросом о выгодах и издержках исследований. Обладает ли исследование потенциалом для создания полезного знания, которое могло бы оправдать причинение временных неудобств? Например, Милгрэм утверждал, что его исследование повиновения дало нам полезные идеи для лучшего понимания ужасных событий, происходивших в нацистской Германии.

Другая этическая защита требует, чтобы любой институт, претендующий на получение государственных средств на проведение исследований (подобно большинству колледжей и университетов), имел собственный наблюдательный совет, оценивающий проводимые исследования с точки зрения их потенциальных выгод и издержек. У членов этого совета нет никакой личной заинтересованности в рассматриваемых исследованиях. Они обычно просят исследователей корректировать методы манипулирования участниками, формы подписок о согласии или процедуры дебрифинга. Используя эти защитные меры, психологи надеются найти оптимальный компромисс между дискомфортом участников исследований и ценностью получаемых знаний.

Дебрифинг – обсуждение с участником исследования процедур, гипотез и реакций данного участника после полного завершения исследования.

Быстрая проверка

1. В чем различие между описательным и экспериментальным методами?
2. Что такое: а) естественное наблюдение; б) исследование конкретных случаев; в) архивное исследование; г) психологический тест; д) лабораторный эксперимент; е) полевой эксперимент?
3. В чем достоинства и недостатки каждого из методов, описанных в этом разделе?
4. Что такое корреляция и почему только на ее основе трудно сделать заключение о наличии причинно-следственной связи?
5. С какими этическими рисками сталкиваются социальные психологи?

Связи социальной психологии с другими областями знаний

Как мы уже отмечали, социальная психология во многих отношениях является связующей научной дисциплиной. Социальные психологи обмениваются многими теориями, методами и открытиями с исследователями, работающими в других областях знаний. Поэтому вы сможете лучше понять социальную психологию, если поймете ее связи с другими науками.

Социальная психология и другие области психологии

Социальная психология непосредственно связана со всеми другими областями психологии. Рассмотрим две главные области экспериментальной психологии — *когнитивную психологию* (изучающую умственные процессы) и бихевиоральную нейронауку (изучающую, как биохимия и нейронные структуры связаны с поведением). Социальные психологи все активнее изучают то, как другие люди влияют на наши физиологические процессы, такие как артериальное давление, частота сердечных сокращений и мигательные рефлекторные реакции (Amodio, Harmon-Jones & Devine, 2003; Fritz, Nagurney & Hegelson, 2003; Mendes et al., 2003).

Новый раздел нейронаук, возникший в ходе таких исследований, стали называть *социальной нейронаукой* (изучающей то, как социальное поведение связано с нейронными явлениями в головном мозге и других отделах нервной системы) (например, Berntson & Cacioppo, 2000; Dickerson, Gruenewald & Kemeny, 2004; Lieberman, 2007). Например, в нашем недавнем исследовании применялся метод магнитно-резонансной томографии (МРТ) для изучения волновой активности мозга у белых студентов колледжа во время рассматривания ими лиц чернокожих мужчин. Негативные чувства к чернокожим мужчинам были связаны с активностью миндалины (области мозга, связанной с эмоциональным оцениванием) тогда, когда студентам показывали чернокожих незнакомцев, но

не когда им показывали лица известных и позитивно воспринимаемых афроамериканцев (таких как Мартин Лютер Кинг, Уилл Смит и Дензел Вашингтон) (Phelps et al., 2000). Другой аспект социальной нейронауки включает исследование пациентов с локальными поражениями мозга для получения данных о том, как связаны между собой работа мозга, процесс познания и социальное поведение (Stone et al., 2002). Один из видов таких поражений мозга приводит к расстройству, получившему название прозопагнозия — неспособность узнавать человеческие лица (Rossion et al., 2003).

Социальная психология также тесно связана с *клинической психологией* — наукой о поведенческих дисфункциях и их лечении (например, Snyder & Forsyth, 1991; Snyder, Tennen, Affleck & Cheavens, 2000). Понимание социальных взаимосвязей имеет важнейшее значение, если психолог, к примеру, хочет вылечить пациента от депрессии или чувства одиночества либо научить людей справляться с повседневными стрессами (Dandeneau, Baldwin, Baccus, Sakellaropoulo & Pruessner, 2007; Fredrickson et al., 2003; Simpson et al., 2003). Кроме того, многие расстройства поведения определяются по их разрушительным влияниям на социальную жизнь индивида. В этой книге вы найдете специальные вставки «Взаимосвязи: функция и дисфункция», в которых мы будем исследовать проблемы, коренящиеся во взаимосвязях или приводящие к разрушению последних. В этих вставках мы также будем рассматривать, как социальное окружение может влиять на страдающего расстройствами индивида и как нормальные процессы иногда могут пойти «вразнос» — от возникновения «любовной лихорадки» до параноидального недоверия к «чужакам».

Клиническая психология традиционно сосредоточивалась на страданиях и расстройствах личности, чтобы помочь человеку справиться с этими проблемами (Seligman, Steen, Park & Peterson, 2005). В то же время некоторые психологи стали больше заниматься исследованиями в области *позитивной психологии* — дисциплины, занимающейся изучением факторов, которые вызывают положительные эмоции, добродетельное поведение и достижение высоких результатов при работе в одиночку и в группе (например, Diener & Biswas-Diener, 2008; Gable & Haidt, 2005; Hogan & Kaiser, 2005). Например, несколько психологов изучали факторы, помогающие людям чувствовать себя счастливыми в их социальной жизни (например, Lyubomirsky, King & Diener, 2005; Myers, 2000; Van Boven, 2005).

Многие социальные психологи занимаются также *психологией здоровья* — наукой о поведенческих и психологических факторах, влияющих на возникновение болезней и на физическое благополучие. Наши отношения с другими людьми могут иметь прямые последствия для нашего здоровья, служа своего рода амортизаторами стрессов, если они развиваются нормально, или же вызывать у нас проблемы со здоровьем, если они становятся плохими (например,



Позитивная психология. В противовес традиционному интересу психологов к психическим нарушениям и разным видам негативного поведения сторонники позитивной психологии изучают положительные проявления человеческого поведения. На фотографии Грег Мортенсон встречается со старейшинами деревни на севере Пакистана, чтобы обсудить с ними насущные проблемы местных жителей.

Stinson et al., 2008; Taylor et al., 2008). Социальные психологи используют также свои знания о социальном влиянии для развития здоровых типов поведения, например, использования презервативов малолетними правонарушителями, находящимися в группе риска заражения ВИЧ-инфекцией (например, Bryan, Aiken & West, 2004).

Специалисты по *возрастной психологии* изучают, как жизненный опыт совместно с различными видами предрасположенности и ранними биологическими влияниями формирует чувства, мысли и поведение взрослых людей. Социальные отношения имеют первостепенное значение для развития личности. Например, специалисты по возрастной психологии изучают, как младенцы становятся привязанными к своим родителям и как этот ранний опыт детей влияет на взаимоотношения с другими людьми в период взрослости (например, Del Giudice, 2009; Rom & Mikulincer, 2003; Sharpsteen & Kirkpatrick, 1997).

Психология личности обращается к различиям между людьми, а также изучает, как из отдельных психологических компонентов складывается целостная личность. Многие важные личностные различия тесно связаны с социальными отношениями (Del Giudice, 2009; Rom & Mikulincer, 2003; Sharpsteen & Kirkpatrick, 1997). Например, две характеристики, которые люди чаще всего используют для описания друг друга, — экстраверсия и доброжелательность — во многом

определяются социальными отношениями (Aron & Aron, 1997; Graziano, Hair & Finch, 1997).

Психология среды (энвайронментальная психология) изучает взаимодействия людей с физическим и социальным окружением (например, Aarts & Dijksterhuis, 2003). Социальные психологи, работающие в рамках такого подхода, изучают многие важные социальные вопросы, в частности почему люди разрушают свою физическую среду обитания или как они реагируют на перебои с теплоснабжением, нехватку воды или перенаселенность городов (например, Campbell, Bush, Brunell & Shelton, 2005; Monin & Norton, 2003; Schroeder, 1995b). Эти проблемы взаимоотношений с внешней средой будут рассмотрены в главе 13, посвященной глобальным социальным дилеммам.

Исследование

Подумайте о своих планах на жизнь после окончания колледжа (или магистратуры). Чем вам может быть полезным понимание принципов и достижений социальной психологии?

Социальная психология и другие научные дисциплины

Социальная психология тесно связана не только с другими областями психологии, но и с разными областями знаний. Один из первых учебников по социальной психологии был написан социологом, и эта связь с социологией сохраняется и по сей день. Социальные психологи традиционно уделяли основное внимание мыслям, чувствам и поведению индивида, а социологи занимались изучением групп. Однако, подобно социологам, социальные психологи часто изучают, каким образом такие переменные, как социальный класс и общие социальные нормы, влияют на поведение, связанное с проявлением предубеждений и агрессии (например, Jackson & Esses, 1997; Vandello & Cohen, 2003). Социальные психологи начали также рассматривать, как групповые процессы возникают из мыслей и действий индивидов естественным образом (Kerr & Tindale, 2004; Vallacher, Read, & Nowak, 2002).

Социальная психология столь же тесно связана с *антропологией* — наукой, изучающей связи между человеческой культурой и человеческой природой (например, Fiske, 2000; Henrich et al., 2006). Антропологи изучают разные культуры мира в поисках ответа на вопрос о том, какие типы социального устройства людей являются универсальными, а какие изменяются под влиянием культуры. Социальная психология также связана с несколькими областями биологии, включая генетику и зоологию (например, Campbell, 1999; Gangestad & Simpson, 2000). В последние годы социальные психологи начали

использовать методы нейронаук для изучения того, как гормоны и структуры мозга влияют на родительское поведение, любовные отношения и реакции на социальные стрессы (например, Berntson & Cacioppo, 2000; Diamond, 2003; Lieberman, 2007).

Социальная психология связана не только с фундаментальными научными дисциплинами, но и с прикладными науками, включая юриспруденцию, медицину, экономику, педагогику и политологию (например, Caprara et al., 2003; Kay et al., 2008; McCann, 1997). Многие наши взаимодействия с другими людьми происходят в университете и на рабочем месте, и в этих условиях знание социальной психологии может приносить практическую пользу.

Индустриальная/организационная психология интегрирует социальную психологию и бизнес, обеспечивая лучшее понимание социальных отношений в организациях (Pfeffer, 1998; Roberts et al., 2003; Van Vugt, Hogan & Kaiser, 2008). В области политики многие из самых острых современных проблем — от причинения вреда природе до перенаселенности городов и международных конфликтов — напрямую связаны с социальными взаимодействиями. В нашей вставке «Взаимосвязи: теория и практика» мы обсуждаем, как социальная психология может помочь нам понять, а иногда и ослабить практические проблемы на самых разных площадках — от учебной аудитории до глобальной экосистемы.

Эти связи позволяют осознать, что, хотя каждый предмет в учебном расписании посвящен изучению какой-то одной области знаний, все вместе эти предметы образуют взаимосвязанную систему научных дисциплин. Ваша учеба в университете может рассматриваться как долгий путь к поиску ответов на следующие вопросы.

- Какие логические и методологические инструменты мы можем использовать для получения полезных знаний и отделения фактов от вымысла?
- Какие полезные идеи о человеческой природе и нашем месте во Вселенной высказывали мыслители, жившие до нас?
- Как эти полезные идеи связаны между собой?

Быстрая проверка

1. Приведите три примера связи социальной психологии с другими областями психологии. Назовите хотя бы одну ее связь с другим учебным курсом психологии, который вы слушаете сейчас или прослушали недавно.
2. Приведите три примера связи социальной психологии с другими научными дисциплинами. Назовите хотя бы одну ее связь с учебным курсом по другим дисциплинам, который вы слушаете сейчас или прослушали недавно.

Повторный взгляд. Загадки социальной жизни

В начале этой главы мы обсудили несколько загадок, как конкретных, так и более общих. На конкретном уровне мы задавались вопросами о том, какие силы повлияли на решение Грега Мортенсона посвятить свою жизнь строительству школ в отдаленных деревнях Пакистана, почему такое поведение вызвало предвзятое отношение и чем вызваны культурные различия в традициях брака и в статусе женщины в Пакистане и США. На более общем уровне мы задавали вопросы о факторах, порождающих благотворительную деятельность, предубеждения и другие виды социального поведения.

В этой первой главе мы еще не приступали к детальному рассмотрению обнаруженных социальными психологами сведений о проявлениях милосердия, героизма, предубеждения или лидерства.

Однако теоретические и методологические принципы, обсуждавшиеся нами ранее, побуждают нас к поиску более обоснованных ответов. Прежде всего наше понимание ограниченности исследований конкретных случаев говорит нам о том, что пока мы можем реконструировать только частные причины перехода Грега Мортенсона от неспешной, эгоистичной жизни к жизни, посвященной помощи другим людям. Возможно, этот переход произошел благодаря его непосредственному опыту наблюдения за родителями, которые занимались благотворительной деятельностью в других странах; возможно, он генетически унаследовал от своих родителей способность к сопереживанию и душевную щедрость, или здесь проявилась комбинация каких-то личностных черт и жизненного опыта. Конкретные случаи могут породить теоретические спекуляции, но гипотезы, основанные на исследовании конкретных случаев, должны быть проверены на более точных данных, полученных с помощью различных методов, позволяющих контролировать внешние факторы. Проходя полный цикл, теоретические принципы, выведенные из результатов строгих исследований, могут указать новые пути осмысления конкретных случаев в реальном мире.

Теории и методы социальной психологии предоставляют также набор практических инструментов для обращения к более общим вопросам, поднятым этими конкретными случаями. Теоретические перспективы, в частности социокультурная и когнитивная, указывают социальным психологам на вероятные стартовые точки их изысканий. Такие методы исследований, как опросы и эксперименты, предоставляют инструменты, подобные набору инструментов для снятия отпечатков пальцев, которые помогают исследователям видеть намного больше того, что можно увидеть невооруженным глазом. Из следующих глав мы узнаем, что благодаря этим теориям и методам уже получена ценная информация для более общих вопросов, которые мы рассматривали в начале главы. Скоро мы увидим, что социальные психологи уже немало узнали о том, почему и как люди проявляют симпатию и антипатию, любовь и ненависть друг к другу, а также о мотивах благотворительности и героических поступков. Сейчас мы начинаем узнавать о том, как и почему биологические факторы влияют на наши отношения с другими людьми и как биология человека и человеческая культура динамично взаимодействуют между собой.

Не каждый, кто читает книги по социальной психологии, мечтает заниматься изучением человеческого поведения. Но каждый из нас в своих чувствах, мыслях и поступках находится под влиянием действий других людей. Понимание базовых принципов социальной психологии

дает нам новый набор линз, через которые мы можем рассматривать тех людей, которые оказывают на нас такое глубокое влияние. Как мы скоро узнаем, интуитивное представление людей о социальном поведении часто оказывается немного искаженным, а иногда в корне ошибочным. Попытки понять более сильные мотивы людей и наши собственные когнитивные искажения могут избавить нас от ослепления тем, что кажется «очевидным», и помочь нам оценить сложность того, что находится глубоко «под землей».

Понимание основных мотивов социального поведения имеет принципиальное значение в повседневной жизни, так как оно предоставляет ценные указания о том, как ладить с коллегами по работе, любимыми людьми, соседями и членами разных групп, чьи привычки могут казаться нам странными. Помимо этого, важные решения об образовании, криминальном поведении, развитии городской среды и расовых отношениях эффективнее воспринимаются хорошо информированными гражданами и руководителями. Наконец, изучение социальной психологии и понимание того, как ее открытия и теории связаны с другими областями знаний, может доставить чисто интеллектуальное удовольствие. Мы вступаем в век, в котором будут разгаданы многие тайны социальной жизни, и образованный человек будет хорошо подготовлен к тому, чтобы восхититься этими открытиями.

Резюме

Что такое социальная психология?

1. Социальная психология занимается научным изучением влияния одних людей на мысли, чувства и действия других людей. Социальные психологи стремятся по возможности точно описать социальное поведение и объяснить его причины.

2. Теории помогают связать и организовать результаты наблюдения и предложить перспективные пути будущих исследований.

Основные теоретические перспективы социальной психологии

1. Исследователи, принявшие социокультурную перспективу, рассматривают зависимость нашего поведения от факторов, действующих в больших социальных группах, включая социальный класс, нацию и культурные нормы.

2. Эволюционная перспектива позволяет рассматривать как возникшие в ходе эволюции адаптации виды социального поведения, которые помогали нашим предкам выживать и размножаться.

3. Перспектива социального научения позволяет сосредоточиться на изучении разновидностей усвоенного в прошлом опыта как детерминантах социального поведения.

4. Социально-когнитивная перспектива ориентирует на изучение умственных процессов, происходящих при обращении внимания на тот или иной социальный опыт, его интерпретацию и сохранение в памяти.

Основные принципы социального поведения

1. Социальное поведение направлено на достижение цели. Люди оказываются втянутыми в социальные ситуации непосредственными краткосрочными целями, эти цели связаны с более широкими долгосрочными целями и в конечном счете с фундаментальными мотивами (такими, как установление социальных связей, понимание себя и других, приобретение и сохранение статуса, защита себя и тех, кого мы ценим, и завоевание и удержание спутника жизни).
2. Социальное поведение представляет собой непрерывное взаимодействие между характеристиками индивида и событиями в ситуации. Люди и ситуации выбирают друг друга, реагируют друг на друга и изменяют друг друга.

Как психологи изучают социальное поведение

1. Описательные методы (включая естественное наблюдение, исследование конкретных случаев, архивные исследования, опросы и психологические тесты) заключаются в регистрации действий, мыслей и чувств в их естественном состоянии. Эти методы позволяют установить наличие корреляции между событиями, но не причинной связи между ними.
2. Экспериментальные методы заключаются в поиске каузальных процессов посредством систематического манипулирования каким-то аспектом ситуации (называемым независимой переменной). Эксперименты позволяют делать выводы о причинах и следствиях, но они более «искусственные», чем многие описательные методы.
3. Этические проблемы для исследователей связаны с вторжением в частную жизнь и возможным причинением вреда участникам исследований. Эти потенциальные опасности нужно тщательно взвешивать относительно выгод получения потенциально полезных знаний. Профессиональные принципы проведения исследований и наблюдательные советы научных организаций помогают находить здесь необходимый баланс.

Связи социальной психологии с другими областями знаний

1. Социальная психология тесно связана с другими областями психологии, включая психологию развития, психологию личности, клиническую, когнитивную и физиологическую психологию.
2. Социальная психология также связана с другими научными дисциплинами, как фундаментальными (биология и социология), так и прикладными (организационное поведение и педагогика).

Глава 2

Индивид и ситуация

Загадка обыкновенного и необыкновенного человека

По словам его сестры, он был «обыкновенным человеком». Вырос в семье, принадлежавшей к среднему классу, и юность его была счастливой, но небогатой яркими событиями (Branch, 1988; Garrow, 1986). Известный тогда как М. Л., он был, безусловно, умен, но ни друзья, ни родные не считали его особоодаренным.

Его годы учебы в колледже также были ничем не примечательны. Он получал посредственные оценки, а во время подработки в летние каникулы был даже удостоен своими товарищами «приза за лень». После получения диплома по богословию М. Л. перебрался вместе с женой в город Монтгомери в штате Алабама, чтобы приступить там к работе. Обыкновенный молодой проповедник начал вести жизнь обыкновенного проповедника.

Но его спокойная жизнь длилась недолго. Через несколько недель, после того как родился его первый ребенок, полиция Монтгомери арестовала афроамериканку Розу Паркс за отказ уступить место в автобусе белому мужчине. Остальное уже известно. Этот «обыкновенный человек», преподобный Мартин Лютер Кинг, вознесся к вершинам славы, когда возглавил в Монтгомери успешный бойкот автобусных линий в 1955–1956 гг., ставший первым из его многих триумфов в борьбе за гражданские права чернокожих американцев. В течение следующих 12 лет Кингу довелось пережить несколько арестов, тюремных заключений и даже покушений на его жизнь. Несмотря на все эти трудности и опасности, он продолжал бороться за справедливость. Под его руководством движение за гражданские права добилось отмены давних законов, лишавших чернокожих равных прав с белыми в вопросах образования, трудоустройства, приобретения жилья и возможностей избираться и быть избранными. Кинг завоевал уважение людей всех рас за готовность возложить лично на себя огромную ответственность в борьбе за счастье других людей. Для многих Кинг превратился в святого мученика, когда пуля убийцы оборвала его жизнь; его смерть символизировала и неблагополучие в расовых отношениях в США, и надежду на лучшее будущее.

Как же «обыкновенный человек» сумел совершить такие грандиозные деяния? Как он смог оказать такое огромное влияние на Америку?

Одни утверждают, что масштаб деятельности людей определяется масштабом их личности. С этой точки зрения Кинг должен был бы демонстрировать незаурядные личные качества еще до начала бойкота автобусных линий в Монтгомери. Следует ли тогда нам признать, что оценка его личностных качеств родственниками, друзьями, коллегами и учителями была ошибочной? Возможно. Но даже если люди, знавшие его близко, не смогли оценить масштаб его личности, то кто мог бы это сделать? К тому же если действия Кинга направлялись его незаурядной личностью, воплощавшей в себе многие особые таланты, то как мы можем объяснить те времена, когда эти таланты у него никак не проявлялись? Например, как мог человек, посвятивший себя борьбе за равноправие и справедливость, возглавлять организацию, которая так часто не воспринимала идеи и инициативы входящих в нее женщин?

Учитывая его сильную приверженность догматам христианства и собственной семье, как можно объяснить случаи его супружеской неверности? Если его личность, сформировавшаяся

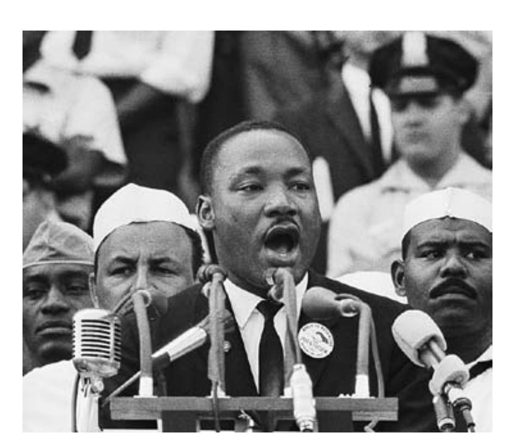
еще до истории с Розой Паркс, направляла и его последующие действия, то эта личность не была столь однозначной, как полагали многие люди.

Другие, напротив, утверждают, что действия каждого конкретного человека определяются ситуацией. Тогда, возможно, мы должны были бы признать, что ситуации, в которые попадал Кинг, были настолько значительными, что практически каждый должен был бы реагировать на них, как реагировал он. Кингу нравилось такое объяснение: не он возглавлял движение за равноправие, это люди вели его вперед. Но, разумеется, такое объяснение также слишком упрощенное.

Ведь, в конце концов, в то время в Монтгомери были и другие потенциальные лидеры, которые, однако, не смогли взять на себя то же бремя ответственности. И огромное число людей по всей стране наблюдало множество подобных случаев расовой дискриминации, никак не реагируя на них. Ситуация не захватывала их так, как она захватила Кинга.

По-видимому, ни личность Кинга, ни ситуация сами по себе не объясняют его поведения. Чем же тогда можно объяснить его незаурядные поступки?

История Мартина Лютера Кинга иллюстрирует один из основополагающих принципов современной социальной психологии. Ни конкретный человек, ни конкретная ситуация, в которую он попадает, не определяют по отдельности возникающее социальное поведение. Напротив, особенности конкретного человека и конкретная ситуация вступают в интересное и часто сложное взаимодействие, благодаря чему вырабатывается отношение людей к их социальному миру (Snyder & Cantor, 1998). В этой главе мы приступим к исследованию этого удивительного взаимодействия индивида и ситуации, познакомив вас для начала с тем, что имеют в виду социальные психологи, когда говорят об «индивиде» (называя так конкретного человека), о «ситуации» и о взаимодействиях «индивид—ситуация».





«Обыкновенный человек»? Мартин Лютер Кинг считается национальным героем, внесшим огромный вклад в борьбу за гражданские права чернокожих американцев. Однако, по мнению его родственников и друзей, он во многих отношениях был «обыкновенным» человеком. Как же обыкновенный человек добивается выдающихся результатов? В этой главе мы исследуем, как сочетание особенностей конкретного человека и особенностей ситуации служит созданию разнообразных (нередко поражающих воображение) способов отношения людей к их социальному миру.

И Индивид

Мы начнем изучение социального поведения с рассмотрения «внутренних составляющих» человека и вопроса: что он *представляет собой*, когда попадает в социальную ситуацию? Наш ответ заключается в том, что такой индивид представляет собой динамическую комбинацию мотиваций, знаний и чувств, которые взаимодействуют друг с другом, порождая широкий спектр социальных мыслей и социальных действий.

Мотивация: что нами движет

Мотивация является движущей силой, энергией, которая побуждает людей к достижению желаемых результатов. Стремясь раскрыть преступление, детектив задает вопросы о мотивах, чтобы выяснить, *почему* злоумышленник совершил свой отвратительный поступок. На протяжении всей этой книги мы будем давать ответы на многие загадки мотивации. Почему одни люди помогают другим, даже когда это сопряжено с опасностью для их жизни? Почему у людей возникают предубеждения против тех, кого они даже не знают? Почему иногда люди покупают товары, которые они не хотят покупать или которыми не будут пользоваться? Прежде чем отвечать на эти вопросы, мы рассмотрим в этой главе понятие мотивации в более широкой перспективе.

Мотивы и цели. Задумайтесь на минуту о том, чего вы хотите добиться в следующие несколько недель. Вы хотите встретиться со своим старым товарищем и вместе пообедать? Вы рассчитываете посмотреть в субботу вечером новый блокбастер? Вы надеетесь повысить свою внимательность на занятиях? Каковы ваши **цели**? Чего вы хотите добиться? Что вы хотите выполнить?

Если вы подобны большинству других людей, то в ваш список войдут многие цели, связанные с вашими повседневными задачами или заботами, скажем привлекательно выглядеть на следующем свидании, взять у однокурсника на время конспект пропущенной лекции или прибрать у себя в комнате (например, Emmons, 1989; Little, 1989). Теперь подумайте, почему вы хотите добиться этих целей. Почему вы хотите выглядеть привлекательно, не отставать по химии или поддерживать вашу комнату в чистоте? Многие ваши цели являются *подцелями* — этапами на пути к достижению более крупной цели. Например, более привлекательный внешний вид может помочь договориться о свидании, а чтение конспекта — получить более высокую оценку на экзамене. А если вы спросите себя, почему для вас важны будущее свидание или высокие оценки, то, возможно, придете к выводу, что свидание поможет установлению желаемых долгосрочных отношений, а успешная учеба — обретению высокого социального и экономического

Мотивация – сила, заставляющая людей добиваться желаемых результатов.

статуса. Как показывает рис. 2.1, наши цели — разных уровней, и многие из этих целей позволяют нам достичь других, более важных целей (например, Chulef, Read & Walsh, 2001; Murray, 1938; Vallacher & Wegner, 1987). **Мотивы** — это более широкие цели, такие как желание приобрести статус, защитить членов семьи от неприятностей и т. п.



Рис. 2.1. Многоуровневость целей. Основополагающим мотивом стремления человека к приобретению статуса может быть цель получить хорошую работу. Получать высокие оценки может быть подчиненной целью этой цели, которая, в свою очередь, может иметь несколько своих подчиненных целей, таких как желание посещать занятия, работать в офисе в положенные часы и т. д.

Сознательное и автоматическое стремление к цели. Иногда достижение наших целей требует от нас пристального внимания: мы должны обдумывать различные стратегии, решать, какие из них использовать, наблюдать за эффективностью этих стратегий и корректировать их в случае необходимости (например, Duval & Wicklund, 1972; Mischel, Cantor & Feldman, 1996; Scheier & Carver, 1988). **Внимание** — это процесс, посредством которого люди сознательно сосредоточиваются на том, что происходит внутри и вокруг них. То, чему мы уделяем внимание, во многом определяется нашими целями (например, Maner, Gaillot, Rouby & Miller, 2007; Moskowitz, 2002). Нам полезно думать о внимании как о прожекторе, который высвечивает информацию, необходимую для достижения наших целей. Когда нас интересуют романтические отношения, мы направляем луч нашего внимания на симпатичную сокурсницу и на ее реакцию на нас; когда же дело касается нашей безопасности, мы концентрируем внимание на подозрительных незнакомцах, неосвещенных участках улицы и быстро движущихся автомобилях.

Цель – желаемый результат; что-то, чего мы хотим достичь, или то, что мы хотим выполнить.

Мотив – цель высокого уровня, имеющая существенное значение для выживания в социальном окружении.

Внимание – процесс сознательного сосредоточивания на различных аспектах нашего внешнего окружения или нас самих.

Автоматичность – способность инициированного поведения или когнитивного процесса происходить без дальнейшего сознательного управления с нашей стороны.

Но иногда наши стратегии используются настолько часто, что их эффективное применение становится «автоматическим», не требующим нашего внимания (например, Bargh & Williams, 2006). Под **автоматичностью** понимается способность к осуществлению инициированного ранее поведения или когнитивного процесса без дальнейшего сознательного управления ими (Wegner & Bargh, 1998; Wood & Neal, 2007). Например, когда опытный водитель садится в машину, он обычно не обращает внимания на координацию своих действий, связанных с управлением педалями, ручкой коробки передач и рулем. Процесс корректировки траектории и скорости движения автомобиля в зависимости от изменений интенсивности дорожного движения также происходит в значительной мере автоматически. Подобным образом опытный продавец использует базовые стратегии из своего «репертуара» («Какие у вас прелестные дети!»), не имея заранее продуманного плана действий, если решает, что надо начинать обрабатывать покупателя. Поскольку внимание является ограниченным ресурсом (в каждый момент мы можем уделять внимание только небольшому количеству информации (например, Pashler, 1994)), выгоды автоматизма оказываются огромными. Автоматически выполняя одну задачу, мы можем направлять наше ограниченное внимание на другие задачи. Если вы опытный водитель, то, находясь за рулем, можете уделять часть вашего внимания беседе с вашим пассажиром или настройке радиоприемника. Подобным образом хорошо обученный продавец может направлять часть своего внимания на применение индивидуальных тактик воздействия на каждого покупателя. Автоматизируя процесс мышления о других людях и взаимодействия с ними, мы может двигаться ко многим нашим целям с меньшими затратами наших сознательных усилий.

У продвижения по жизни без необходимости уделять пристальное внимание каждому принимаемому нами решению есть очевидные выгоды. Но у такой автоматичности есть и свои издержки. Иногда мы делаем «глупые» ошибки. Представьте себе следующую ситуацию: вы собираетесь воспользоваться копировальным устройством в библиотеке, но к вам неожиданно подходит незнакомец и просит пропустить его вперед, чтобы скопировать 5 страниц текста. Участники исследования, проведенного Элен Лангер, Артуром Бланком и Бенционом Чановицем в 1978 г., охотнее соглашались сделать такое одолжение, если незнакомец приводил причину («Можно я воспользуюсь ксероксом, потому что очень спешу?»), чем тогда, когда он не объяснял ничего (соответственно 94 % и 60 %). По-видимому, это выглядит разумной стратегией, ведь, в конце

концов, если просьба незначительна, а у человека — уважительная причина, то почему бы не проявить любезность и не помочь ему? Однако удивительно, что люди удовлетворяли такую просьбу, даже когда ее обоснование не содержало никакой новой информации («Можно я воспользуюсь ксероксом, потому что мне нужно сделать несколько ксерокопий?»). Очевидно, что эти участники эксперимента мгновенно активировали свою обычную стратегию, как только слышали «потому что». Поскольку использование «потому что» предполагает наличие причины, мы можем не обращать внимания на тот факт, что эта причина не является уважительной (в конце концов, разве мы все не собираемся использовать ксерокс для снятия ксерокопий?). Иногда люди не обращают особого внимания на то, что они делают и почему они это делают (Langer & Moldoveneau, 2000).

Сила воли. Продвижение к какой-то конкретной цели может оказаться трудным делом. Иногда неожиданно возникают другие цели и начинают «бороться» за наше внимание, мешая нам сосредоточиться на текущей задаче (Shah & Kruglanski, 2002). К счастью, мы хорошо научились защищаться от отвлечения внимания на конкурирующие цели (Shah, Freidman & Kruglanski, 2002). Но все равно достижение одной цели иногда означает игнорирование других желательных возможностей: подготовка к завтрашнему экзамену может заставить вас отказаться от предложения друга пообедать вместе, а необходимость платить взносы за ваш первый собственный дом может вынудить вас ездить на старой машине еще несколько лет. В таких случаях достижение цели требует контроля мощных контрпродуктивных импульсов. Сила, позволяющая справляться с такими импульсами, называется **силой воли** (например, Mischel, 1996).

Марк Муравен и Рой Баумайстер выдвинули в 2000 г. гипотезу о том, что сила воли действует подобно нашим мускулам — да, именно мускулам. Как мускулы обладают лишь какой-то определенной силой, так и сила воли может проявляться лишь в определенных пределах. Как мускулы устают и слабеют от непрерывной работы, так и сила воли слабеет от долгого ее применения. Как мускулам требуется время для восстановления силы после нагрузки, так и силе воле необходимо какое-то время, чтобы восстановиться после активного самоконтроля.

Рассмотрим эксперимент, проведенный для проверки этой гипотезы (Baumeister, Bratslavsky, Muraven & Tice, 1998). Голодные студенты, полагавшие, что они участвуют в исследовании восприятия вкуса, так как их просили не есть минимум три часа до начала эксперимента, сидели в комнате, наполненной ароматом свежеиспеченного шоколадного печенья. На столе перед каждым студентом находились горка шоколадного печенья в окружении шоколадных конфет и миска с редиской. Участники должны были выполнять одну из двух инструкций: одни должны были съесть минимум две-три редиски и ни одного печенья (или

конфеты) в течение следующих пяти минут, другие — съесть в течение тех же пяти минут два-три печенья (или конфеты) и ни одной редиски. Дав эти указания, экспериментатор покидала комнату. Когда она возвращалась, то просила участников решить несколько трудных головоломок для другого исследования, никак не связанного с предыдущим, чтобы дождаться, пока их «сенсорная память» о съеденных продуктах ослабнет. Предлагавшиеся головоломки не имели решения, но участники об этом не знали. Принимая во внимание гипотезу о том, что сила воли является ограниченным ресурсом, пропадающим на какое-то время после его использования, кто, по вашему мнению, прекращал решать головоломки раньше: те, кто должны были есть редиску и не есть печенья, те, кто должны были есть печенье и не есть редиску, или члены третьей (контрольной) группы, которым не предлагали никакой еды до начала решения головоломок?

Сила воли – сила самоконтроля, используемая для подавления контрпродуктивных импульсов, мешающих достижению трудных целей.

Если вы думаете, что это были члены первой группы, которые должны были есть редиску, то вы правы (рис. 2.2). В отличие от других групп этой группе действительно требовалось прикладывать силу воли. Ее члены должны были заставлять себя делать то, что многим не доставляет удовольствия (есть редиску), и одновременно подавлять в себе сильное желание делать приятное (есть печенье и конфеты). В результате такого расходования силы воли у них оставалось ее недостаточно для работы над решением головоломок. Напротив, студенты из второй группы занимались приятным делом (ели печенье и конфеты) и не должны были заставлять себя делать что-то неприятное (есть редиску). Чтобы есть аппетитные лакомства и сдерживаться от употребления горькой редиски, силы воли не требуется, потому у этих студентов сохранялось много силы воли для решения трудных задач. На основе этих результатов, по-видимому, можно утверждать, что, когда мы используем силу воли для достижения одной цели, у нас остается ее меньше (в краткосрочной перспективе) для достижения более поздних целей (Schmeichel et al., in press; Twenge & Baumeister, 2002; Vohs, Baumeister & Ciarocco, 2005).

Почему же напряжение силы воли уменьшает возможности ее последующего использования? Большое количество глюкозы (то есть сахара) требуется вашим мускулам для выполнения тяжелых физических упражнений, а вашему мозгу — для выполнения трудных умственных задач (например, для удержания вас от поглощения шоколадного печенья!). Недавние исследования показали, что пока не будет возмещена затраченная глюкоза, вам будет трудно добиться выполнения других заданий, также требующих самоконтроля (Gailliot et al., 2007; Masicampo & Baumeister, 2008). Эти результаты позволяют дать практический совет: когда в следующий раз вы почувствуете себя опустошенным после длительного напряжения силы воли, пополните ваш запас глюкозы с помощью энергетического шоколадного батончика.

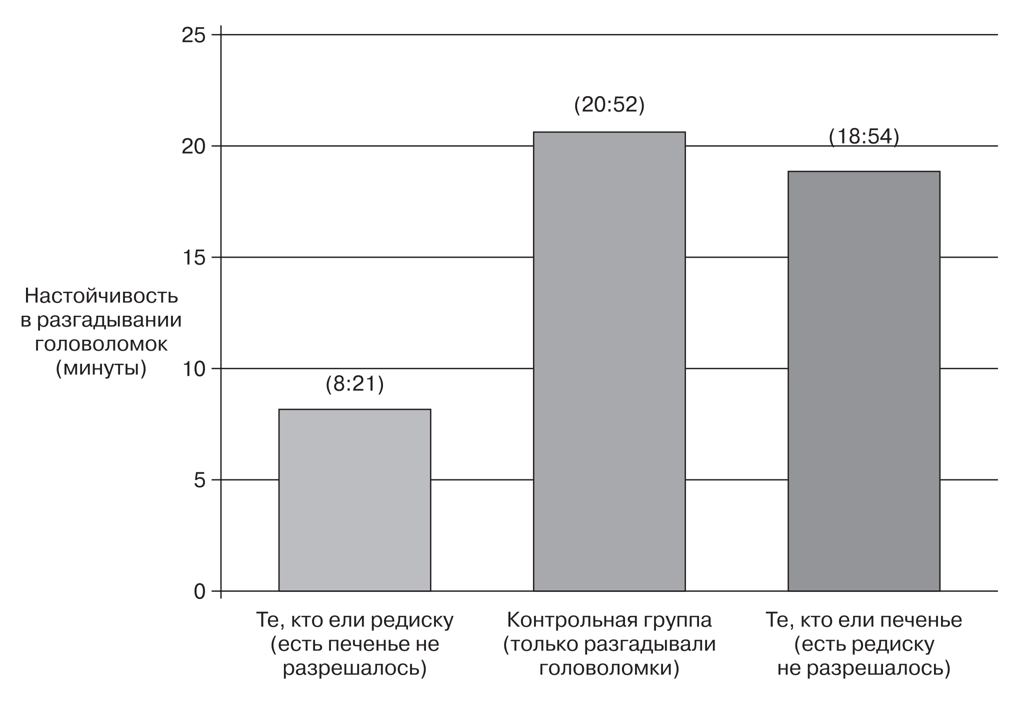


Рис. 2.2. Сила воли: используя ее сейчас, вы на какое-то время ослабляете ее будущий потенциал. Эти результаты согласуются с гипотезой о том, что использование силы воли для выполнения одной задачи (отказываться от привлекательных угощений) снижает возможность использования силы воли для выполнения последующих задач (решения трудных головоломок).

Источник: Baumeister et al. (1998, Table 1, p. 1255).

Подавление мыслей. Иногда мы пытаемся достичь трудных целей посредством подавления несовместимых с ними мыслей. Люди, сидящие на диете, стараются не думать о сладких десертах, недавно излеченные от алкоголизма — о крепких напитках, а те, кто восстанавливаются после тяжелых неудач в личной жизни, — о своих бывших возлюбленных. К сожалению, заставить себя не делать чего-то может оказаться очень трудно. Давайте проведем небольшой эксперимент. Расслабьтесь и не продолжайте чтение до тех пор, пока ваш разум не придет в спокойное состояние.

Итак, в следующие три минуты вы не должны думать о белых медведях. Именно о белых медведях. Не думайте об этих полярных хищниках, о забавных, пушистых белых медвежатах, не думайте ни о каких белых медведях вообще. Если вы все же станете думать о белых медведях, поставьте галочку на листе бумаги. Но это не должно случаться часто, потому что вы будете стараться не думать о них ни по какому поводу. Итак, вы готовы? Запомните: никаких белых медведей. Отлично. Начинаем отсчет трех минут.

Чего вам удалось добиться в результате? Вы не думали о белых медведях вовсе? Но если вы подобны участникам исследования, проведенного Дэниелем Вегнером и его коллегами (Wegner et al., 1987), то, вероятно, белые медведи приходили вам на ум по крайней мере несколько раз. Некоторые люди признавали, что их мысли были полностью сосредоточены на образах этих животных. Более того, теперь, когда вы больше не подавляете свои мысли о белых медведях, их образы, вероятно, будут приходить вам на ум даже чаще, чем в том случае, если бы вы не заставляли себя не думать о них ранее (Wegner & Erber, 1992).

Но если так трудно не позволить малозначащим для вас мыслям о медведях «отражаться» обратно в наше сознание, то как будет обстоять дело с подавлением других, более важных мыслей? Например, если мы находимся на диете, то не могут ли попытки не допустить возникновения в сознании мыслей о еде заставить нас еще настойчивее думать об удовольствии от поглощения картофельных чипсов, гамбургеров и сливочного мороженого с глазурью? Могут ли попытки подавить мысли о неудаче в личной жизни заставить вас еще настойчивее размышлять о потерянной любви и упущенных возможностях? Могут ли попытки избавиться от стереотипных представлений о невызывающей симпатий этнической группе привести к тому, что вы станете воспринимать эту группу еще более негативно? Ответы на все эти вопросы, по-видимому, будут утвердительными (например, Macrae et al., 1996; Monteith, Sherman & Devine, 1998; Wenzlaff & Wegner, 2000). Заставлять себя не делать что-то часто бывает очень трудно.

Итак, мы узнали, что все мы являемся мотивированными существами. У нас есть цели, и мы стремимся к ним. Стремление к цели иногда требует внимания и силы воли, но часто оно осуществляется автоматически. Такая автоматичность освобождает нас от необходимости постоянно сосредоточивать наше внимание и напрягать силу воли. Перейдем теперь к рассмотрению второй базовой составляющей индивида — знаниям.

Исследование

Большинству из нас наверняка доводилось принимать твердые решения, например кардинально изменить что-то в своей жизни с нового года. Подумайте о таком решении, которое вам не удалось реализовать, или о важной цели, которой вы не смогли достичь. Опираясь на то, что вы узнали о силе воли и достижении цели, объясните, почему вам не удалось осуществить ваше намерение. Что вы можете сделать в будущем, чтобы повысить шансы на достижение своих целей?

Знание: наше ви́дение мира

Знание отражает наш богатый и разнообразный жизненный опыт. У нас есть *сенсорная способность запоминать* визуальные образы, запахи, звуки, вкусы

и тактильные ощущения (рис. 2.3). Например, посмотрев какие-либо фильмы, вы представляете себе, как выглядел Мартин Лютер Кинг и как звучал его голос, когда он произносил свою знаменитую речь «У меня есть мечта» в Мемориале Линкольна. У нас также есть *мнения* о поведении людей, о чертах их характера, способностях, целях, предпочтениях, взаимоотношениях и привычных занятиях. Например, представление о Мартине Лютере Кинге может включать ваше мнение о том, что его вдохновляло желание искоренить в Америке расовую дискриминацию и что он обладал невероятным ораторским талантом. Наши знания также включают *объяснения* того, почему люди, группы или ситуации оказываются такими, какие они есть (Kunda, Miller & Claire, 1990; Sedikides & Anderson, 1994). Например, мы можем объяснить стремление Кинга к достижению равноправия его приверженностью религиозным ценностям.

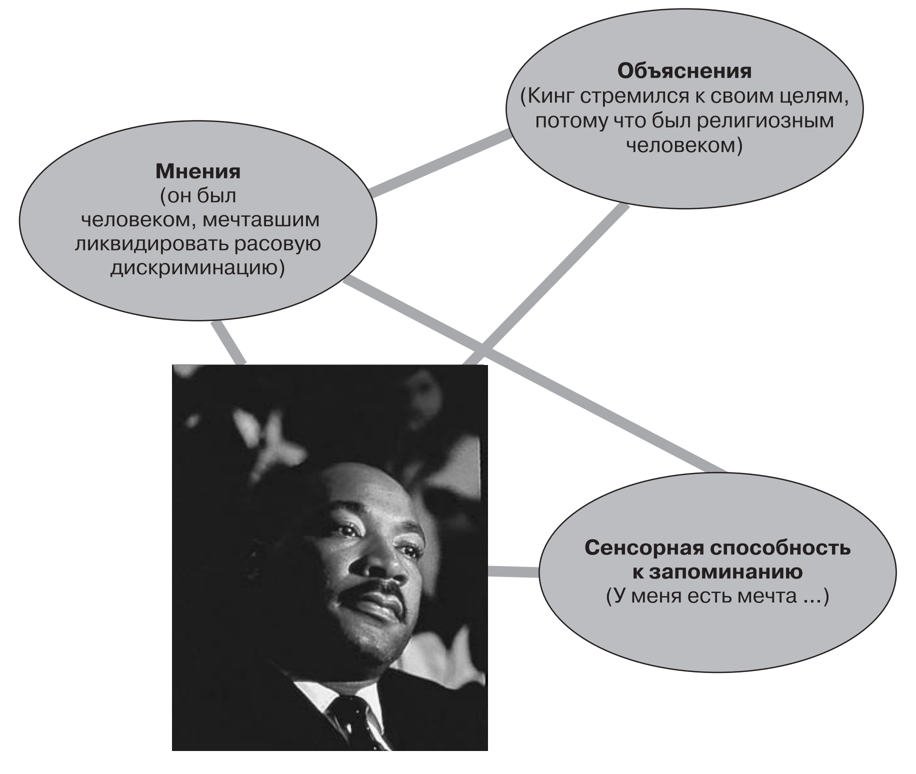


Рис. 2.3. Ментальная репрезентация Мартина Лютера Кинга. Ментальные (умственные) репрезентации содержат и организуют имеющуюся у нас информацию о людях, предметах и событиях. Как показано на этом рисунке, гипотетическая ментальная репрезентация Мартина Лютера Кинга может содержать разного рода информацию.

Как же все эти знания систематизированы в нашей памяти? Давайте возьмем ручку и лист бумаги и перечислим все, что происходит с вами, когда вы думаете

о *выдающихся людях*. Будьте откровенны: записывайте все, что вам придет на ум. Результаты наших исследований позволяют нам предположить, что ваш список будет включать конкретные примеры: Мартин Лютер Кинг, Авраам Линкольн или Элеонора Рузвельт. Мы называем сведения о конкретном эпизоде, событии или индивиде **экземпляром** (Smith & Zárate, 1992) Мы также предполагаем, что ваш список будет содержать несколько *общих характеристик*, которыми выдающиеся люди обладают как группа. Например, возможно, вы верите, что они хотят улучшить жизнь других людей и используют свою харизму для положительного влияния на своих сторонников. Знание, которое предоставляет обобщенную информацию такого рода, называется **схемой** (например, Bartlett, 1932; Taylor & Crocker, 1981). Наше ви́дение социального мира содержит как экземпляры, так и схемы. А вскоре мы узна́ем, что люди обладают также знаниями о социальных ситуациях и о том, насколько они соответствуют этим ситуациям.

Экземпляр – ментальная (умственная) репрезентация конкретного эпизода, события или индивида.

Схема – ментальная (умственная) репрезентация, фиксирующая общие характеристики определенного класса эпизодов, событий или индивидов.

Что дают знания? Знания предоставляют нам «исходный материал» для многих суждений. Подобно тому как строители используют кирпичи, дерево, стекло и бетон для возведения здания, так и люди используют свои знания для выработки впечатлений, принятия решений и т. п. Знания также говорят нам, чего нам ожидать от наших соприкосновений с окружающим миром. Считать всех университетских профессоров рассеянными людьми — это значит ожидать, что следующий встреченный вами профессор окажется слегка чудаковатым; верить, что в хороших ресторанах достаточно квалифицированного персонала, значит ожидать, что в следующем хорошем ресторане, в который вы зайдете, вас быстро и вежливо обслужат. В своей роли формирователя ожиданий знание подготавливает нас к нашим социальным контактам с окружающим миром, подсказывая нам, на что мы должны обращать внимание, как мы должны интерпретировать неоднозначные ситуации и как нам следует себя вести.

Рассмотрим классическое исследование, выполненное Гарольдом Келли в 1950 г. Студентам колледжа сообщили, что занятия у них будет вести новый преподаватель. Одной половине студентов говорили, что новый преподаватель сердечный и добрый человек, а другой — что он очень сухой и холодный. После окончания занятий все студенты оценивали нового преподавателя. Несмотря на то, что студенты обеих групп прослушали одну и ту же лекцию, те из них, кто ожидали, что преподаватель окажется приятным человеком, сформировали у себя более позитивное представление о нем, чем те, которые ожидали найти его недружелюбным человеком. Очевидно, это произошло потому, что они сосредоточивались на разных проявлениях его поведения, а когда концентрировались на одних и тех же проявлениях поведения, то трактовали их по-разному. Знание,

которое мы приносим с собой, когда наблюдаем социальные события, влияет на то, как мы интерпретируем эти события (например, Bruner, 1957; Higgins, Rholes & Jones, 1977; Sinclair, Mark & Shotland, 1987). В главе 3 мы продолжим исследовать важные роли ожиданий людей, пытающихся осмыслить свое социальное окружение.

Актуализированное знание. На протяжении нашей жизни мы аккумулируем огромное количество знаний. Но все ли их мы постоянно используем для вынесения наших суждений? А если мы используем только часть их, то какую и почему? Являются ли какие-то одни знания более «готовыми» к использованию, чем другие?

Один из авторов книги, будучи подростком, зарабатывал деньги тем, что косил траву у соседей газонокосилкой, которая была в его семье. Хотя газонокосилка была для своего времени технически совершенной, ее двигатель все равно нужно было готовить к запуску, подкачивая топливо с помощью бензонасоса, перед тем как дергать за шнур магнето. Подобно тому как подкачка топлива подготавливает двигатель к работе, так и актуализация знаний или целей (**прайминг**, как это называют психологи) делает их готовыми к использованию.

«Актуализацию» знаний обеспечивает та ситуация, в которой мы находимся. Мысли, приходящие нам в голову на занятиях по математике, отличаются от тех, которые приходят нам в голову, когда мы сидим за семейным обеденным столом. Ситуационный прайминг особенно полезен, так как он значительно повышает вероятность того, что наиболее актуальные для нас знания станут доступными, когда они нам потребуются. Ведь знания, необходимые вам для понимания лекции по математике, во многом отличаются от знаний, нужных для понимания того, почему возник спор между вашими братом и сестрой.

Знание также актуализируется родственными знаниями. Например, когда вы думаете о своем брате, у вас в сознании может возникнуть его зримый образ, а также ваши представления о его целях, личности и типичном поведении. Размышления о брате повысят вероятность того, что вы начнете думать о других членах семьи. Так как знания взаимосвязаны, актуализация одной мысли актуализирует также и связанные с нею знания.

Наконец, одни мысли приходят на ум легче, чем другие. Эти мысли относятся к категории **постоянно доступных**, то есть готовых к «введению в действие» с помощью самого незначительного умственного усилия. Например, если у вас особо прочные связи с семьей, то в вашем сознании относительно легко могут возникать образы ваших братьев, сестер и родителей; если вы очень привязаны к своей работе, то образы ваших сослуживцев могут представать перед вашим мысленным взором сами собой (Bargh & Pratto, 1986; Higgins, King & Mavin, 1982; Wyer & Srull, 1986). И это также очень полезно. Для человека, который часто видится с семьей, важно, чтобы его знания о семье были легкодоступными

и готовыми к использованию; для человека, который проводит много времени на работе, важно, чтобы легкодоступными и готовыми к использованию были его знания, связанные с его профессиональной деятельностью.

На протяжении этой книги мы будем исследовать, как знание нашего социального окружения влияет на то, как мы думаем о нем, воспринимаем его и действуем в нем.

Чувства: установки, эмоции и настроения

Подозрительно выглядящий тип, приближающийся к нам на пустой улице, внушает нам страх. Смерть близкого человека повергает нас в глубокую печаль. Дарованная свыше неожиданная встреча с тем самым «единственным» человеком пробуждает в нас романтические чувства и желание близости. А страстный баритон Мартина Лютера Кинга заставляет нас одновременно испытывать печаль и надежду. Чувства — это музыка жизни.

Социальные психологи рассматривают три основных вида чувств: установки (аттитюды), эмоции и настроения. Установки — это благосклонные или неблагосклонные оценки конкретных людей, объектов, событий или идей (Eagly & Chaiken, 1998; Petty & Wegener, 1998). Вам могут не нравиться политики и нравиться мороженое, и вы можете с одобрением относиться к смертной казни. Установки относятся к сравнительно элементарным чувствам и представляют собой простую оценку в континууме положительных/отрицательных оценок: мы относимся к чему-то позитивно или негативно, благосклонно или неблагосклонно, одобрительно или неодобрительно.

Эмоции — такие как страх, радость, гнев или печаль — представляют собой более глубокие, более сложные и более сильные чувства, чем установки. Помимо чисто оценочного компонента (положительное/отрицательное) они также обладают компонентом физиологического возбуждения. Например, когда люди испытывают страх, их сердца начинают сильно биться, дыхание учащается, выражение лиц меняется, и в их организмах происходят важные биохимические реакции. Кроме того, испытываемые нами эмоции часто сопровождаются тяжелыми размышлениями, например когда терзающее нас чувство стыда сопровождается мыслями о нашей неполноценности и непорядочности.

Прайминг – процесс актуализации (активизации) знаний или целей, чтобы сделать их готовыми к использованию.

Постоянная доступность – состояние ментальных репрезентаций, в котором их легко активизировать или актуализировать для использования.

Установки – благосклонные или неблагосклонные оценки конкретного человека, объекта, события или идеи.

Эмоции – относительно сильные чувства, характеризующиеся физиологическим возбуждением и иногда сопровождающиеся сложными размышлениями.

Настроения – относительно продолжительные чувства, менее сфокусированные, не имеющие конкретной направленности.

Наконец, **настроения** — это чувства, которые являются менее сфокусированными и более продолжительными, чем эмоции. Когда у нас плохое настроение, все нам кажется серым; когда у нас хорошее настроение, все кажется розовым; когда мы встревожены, то боимся собственной тени. Настроения окрашивают все переживаемые нами события, а не только то, которое вызвало конкретное настроение. На социальное поведение оказывают сильное влияние наши чувства, поэтому измерение силы этих чувств имеет большое значение. Хотя постичь то, что происходит внутри человека, довольно трудно, психологи разработали для этого несколько методов, которые доказали свою эффективность.

Взаимосвязи: метод и факты

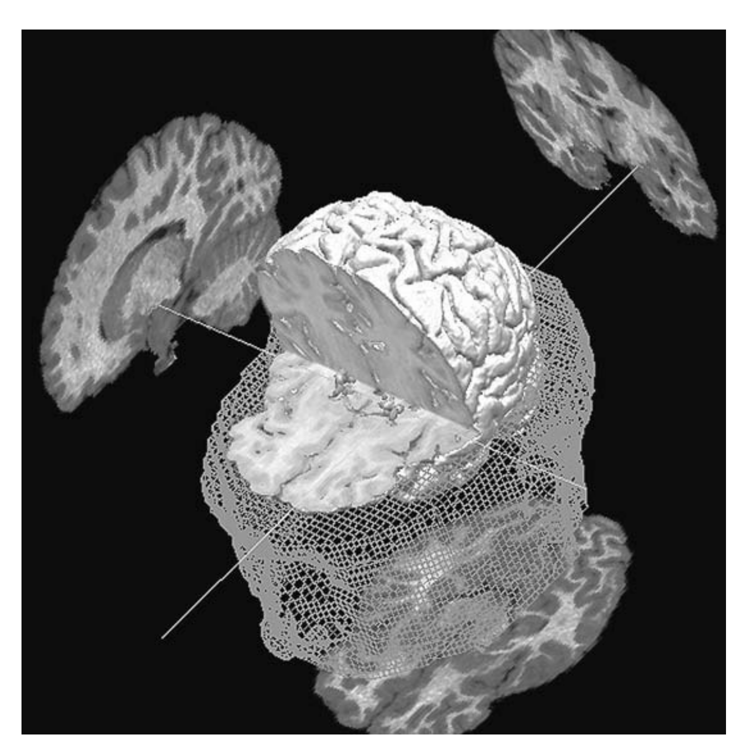
Оценка чувств

Если вы захотите узнать, что чувствует ваша подруга, когда смотрит последнюю голливудскую новинку, что вы будете делать? Для начала, возможно, просто спросите ее об этом. Исследователи часто поступают именно таким образом, хотя обычно действуют более продуманно и системно. Использование *самоотчетов* мало отличается от задавания серии простых вопросов. Например: «Оцените по девятибалльной шкале, как вы чувствуете себя в данный момент (1 — очень грустно, 9 — очень весело)».

Часто имеет смысл просто попросить людей рассказывать об их чувствах. Ведь, в конце концов, чувства — это личные переживания, и тот, у кого они возникают, обычно знает их лучше, чем кто-либо другой. Однако при использовании этого метода могут возникнуть проблемы. Например, люди неохотно сообщают о своих чувствах, которые, по их мнению, социально неприемлемы или нежелательны. В частности, студенты в отличие от студенток могут не признаваться в том, что они плакали, когда собака, являющаяся главным героем фильма, погибала в заключительной сцене.

Иногда люди имеют причины скрывать свои истинные чувства или испытывают трудности с их словесным описанием, поэтому социальные психологи в поисках признаков переживания тех или иных чувств смотрят также на *поведение* людей. Это, разумеется, подобно тому, что делают многие обычные люди, когда не верят словам другого человека. Например, вы можете предположить, что человек с горящими глазами, сжатыми челюстями и стиснутыми кулаками испытывает гнев. И действительно, детальный анализ выражений лица может помочь разгадать истинные чувства человека (Ekman, 1982; Keltner & Ekman, 1994). Но это также не является панацеей. Иногда люди могут умело имитировать внешнее проявление эмоций, например притворяясь разгневанными, когда они в действительности не испытывают никакого гнева. Более того, разные люди могут реагировать на одно и то же чувство абсолютно разными способами (например, Gross, John & Richards, 2000). В то время как одни люди, испытывая гнев, впадают в ярость, другие ведут себя хладнокровно и расчетливо. Несмотря на это, психологи, желающие оценить чувства людей, могут получить очень полезную информацию, наблюдая также и их поведение.

Наконец, социальные психологи располагают несколькими инструментами, недоступными обычным людям. Например, исследователи используют инструменты, позволяющие реги-



Картирование эмоций. Как психологи узнают, что чувствуют другие люди? Метод функциональной МРТ позволяет сканировать головной мозг для выявления изменений кровотока, связанных с различными паттернами активации. В показанном выше схематическом изображении мозга «пятна» в центре соответствуют областям мозга, которые становятся особенно активными, когда люди рассматривают изображения чего-то неприятного, например оружия или последствий тяжелых аварий. Вместе с самоотчетами и результатами наблюдений поведения физиологические измерения, в частности функциональная МРТ, помогают исследователям идентифицировать эмоции других людей.

Источник: Terry Oakes, Lab for Affective Neuroscience, University of Wisconsin-Madison, www.news.wisc.edu/package/emotion.media.html.

стрировать *физиологические показатели*, такие как кровяное давление, частота сердечных сокращений, дыхание, потоотделение и биохимические реакции. Так, у встревоженных людей часто начинают потеть ладони и учащается сердцебиение, и специальные устройства могут регистрировать эти изменения (Blascovich & Kelsey, 1990).

Аналогично этому разные выражения лица характеризуют разные эмоции, например гнев, страх, отвращение и радость, и эти выражения часто оцениваются с помощью закрепляемых на лице электродов, чувствительных даже к малейшим сокращениям лицевых мышц (Cacioppo et al., 1993). А деятельность мозга, имеющая отношение к выработке эмоций, можно наблюдать с помощью таких современных технологий, как позитронная эмиссионная томография (ПЭТ) и функциональная магнитно-резонансная томография (фМРТ). Оказалось, что когда мы испытываем счастье или, напротив, отвращение либо гнев, становятся активными разные области мозга (Davidson et al., 1990).

Физиологические методы изучения эмоций имеют, однако, и свои недостатки. Разные люди часто демонстрируют разные физиологические реакции на одно и то же эмоциональное состояние; в возбужденном состоянии у одних людей повышается частота сердечных сокращений, а у других — электрическая проводимость кожи. Кроме того, на физиологические показатели влияют процессы, не имеющие отношения к эмоциям. Например, физические усилия, как и гнев, также повышают частоту сердечных сокращений. Но важнее всего то, что исследователям еще предстоит обнаружить те физиологические паттерны, которые будут идеально соответствовать тем или иным эмоциям. Пока же эта проблема продолжает подливать масла в горячие споры по поводу эффективности «детекторов лжи», о чем мы подробнее поговорим в главе 4.

Тем не менее методы измерения физиологических показателей могут быть довольно ценными, особенно когда они используются совместно с другими методами изучения эмоций. Если человек говорит, что он испуган, при этом у него фиксируются соответствующее выражение лица и поза тела, а также повышенная частота сердечных сокращений и потливость ладоней, то, вероятно, он действительно испытывает страх («Если это выглядит, как утка, ходит, как утка, и крякает, как утка, то это, вероятно, утка и есть!»). Это, по-видимому, является наиболее важным уроком. Когда самоотчеты, индикаторы поведения и физиологические показатели предоставляют *сходящиеся* подтверждения, мы можем в большей степени быть уверены, что знаем истинные чувства человека.

Генетические и культурные основы чувств. Есть ли генетическая основа того, что мы чувствуем и как выражаем свои чувства? Как это можно выяснить? Во-первых, мы можем ожидать, что многие аспекты проявления чувств универсальны, так как подавляющее большинство генов для всех людей общие. В полном соответствии с этой гипотезой люди, принадлежащие к разным обществам, действительно выражают и переживают эмоции на удивление похожими способами (Ekman & Friesen, 1971; Hejmadi, Davidson & Rozin, 2000; Mauro, Sato & Tucker, 1992). Например, люди из разных культур (включая и представителей культур, не имеющих письменности и не испытавших влияния западной цивилизации) сходным образом выражают на лице радость, печаль, страх, отвращение и гнев, а также сообщают о похожих чувствах, физиологических симптомах и эмоционально окрашенных типах поведения (Scherer & Wallbott, 1994). Во-вторых, если есть сильный генетический компонент в каких-то чувствах, то они должны переживаться и выражаться даже теми людьми, которые не имели возможности научиться тому, как и когда переживать и выражать их. Эта гипотеза подкрепляется исследованиями Эйбл-Эйбесфельдта (Eibl-Eibesfeldt, 1973), который наблюдал, как даже дети, родившиеся глухими, слепыми и с повреждениями мозга, то есть неспособные научиться проявлению эмоциональных реакций у своего социального окружения, демонстрировали многие нормальные эмоциональные реакции: улыбались, смеялись, выражали гнев и удивление. В-третьих, если гены влияют на чувства, то тогда люди, различающиеся генетически, должны различаться и в проявлении своих чувств. Это предположение также получило подтверждение (например, Gabbay, 1992).

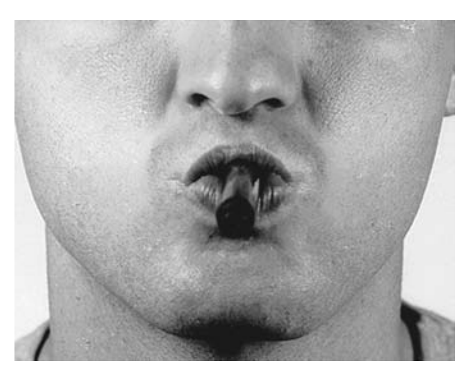
Генетическая наследственность влияет на наши эмоции и настроения и даже на некоторые наши повседневные установки (например, Lykken & Tellegen, 1996; Plomin et al., 1990; Tesser, 1993; Waller et al., 1990). Таким образом, гены, безусловно, влияют на наши чувства.

Не менее очевидно, что культура и научение также играют важную роль. Так, помимо кросс-культурных сходств в испытывании и выражении наших чувств, существуют также и важные кросс-культурные различия (Eid & Deiner, 2001; Kobayashi, Schallert & Ogren, 2003; Marsh, Elfenbein & Ambady, 2003; Mesquita, 2001; Russell, 1994, 1995; Wong, Bond & Rodriguez, 2008). Например, и белые американцы, и американцы азиатского происхождения, и китайцы из Гонконга — все хотят испытывать позитивные чувства. Но белые американцы особенно ценят чувство возбужденности, гонконгские китайцы — чувство спокойствия, а американцы азиатского происхождения ценят оба этих чувства (Tsai, Knutson & Fung, 2006). Вот другой пример: в то время как эскимосы редко выражают гнев, даже когда их на это провоцируют, мужчины из бедуинского племени авлад али, проживающего на западе Египта, быстро проявляют гневную реакцию даже при малейшем намеке на возможность их оскорбления (Abu-Lughod, 1986; Briggs, 1970). При этом люди разных культур часто смотрят на разные сигналы, проявляющиеся на лице и в окружающей ситуации, когда делают заключения об эмоциях другого человека. (Masuda et al., 2008; Yuki et al., 2007). Очевидно, что каждая культура особым образом учит человека, когда и как испытывать, проявлять и понимать чувства (например, Lewis, 1993; Saarni, 1993). То, как мы переживаем и выражаем наши чувства, определяется совместным влиянием генов и культуры.

Физиологические и когнитивные источники влияния на чувства человека. Гены обусловливают нашу способность испытывать различные эмоции, настроения и отношения, и эта способность видоизменяется, дифференцируется и развивается под влиянием научения и культуры. Но чем определяется то, что чувствует индивид в каждый конкретный момент? Часть ответа на этот вопрос выглядит довольно просто: некоторые наши чувства автоматически вызываются восприятием конкретного события (Zajonc, 1980). Например, осы, быстро подлетающей к вашей голове, будет достаточно для того, чтобы вызвать у вас страх. Но мы будем исследовать два других фактора, влияющих на возникновение чувств: физиологические состояния и мысли индивида.

Попытайтесь сделать следующее: *осторожно* зажмите конец ручки зубами так, чтобы она не касалась ваших губ (см. рис. 2.4, а). Какое ощущение вы испытываете? Через какое-то время вытащите ручку изо рта, а потом снова зажмите ее конец одними губами (без помощи зубов) в горизонтальном положении и постарайтесь крепко держать ее так (см. рис. 2.4, б). Какое ощущение вы испытываете теперь? В 1988 г. Фриц Штрак, Леонард Мартин и Сабина Штеппер использовали это задание в эксперименте со студентами-добровольцами. Студентов





а б

Рис. 2.4. Эксперимент с шариковой ручкой. Возьмите ручку в рот, как это показано на рисунке «а». Что вы чувствуете? Теперь возьмите ручку так, как это показано на рисунке «б». На что похоже это ощущение? Вы заметили разницу между этими двумя ощущениями? Как эти два разных выражения лица могут влиять на ваши чувства?

(полагавших, что исследование посвящено изучению тех способов, которыми люди с физическими недостатками выполняют повседневные, необходимые им дела, например что-то пишут или набирают номер телефона) просили держать ручку зубами, губами или в недоминантной руке. Держа ручку одним из таких способов, они соединяли линиями точки на бумаге или подчеркивали написанные слова. Затем студентов просили оценить, насколько смешными были показанные им комиксы, предлагая обвести кружком соответствующее число на шкале оценок, держа при этом ручку одним из трех заданных способов. Исследователи рассчитывали увидеть различия в оценках комиксов у студентов, державших ручку тремя разными способами. Что, по вашему мнению, они обнаружили? Почему?

Вспомните, что вы чувствовали, когда держали ручку во рту двумя разными способами. Еще раз взгляните на фотографии на рис. 2.4. Когда вы держите ручку зубами, ваши лицевые мышцы сокращаются таким образом, что на вашем лице появляется выражение, похожее на улыбку; когда вы держите ручку губами, выражение вашего лица не имеет ничего общего с улыбкой и скорее напоминает рассерженную гримасу. Штрак и его коллеги предположили, что различия в выражениях лица связаны с разными эмоциональными состояниями. Например, мы часто улыбаемся, когда счастливы или веселы, и поэтому студенты, держащие ручку зубами (что облегчало улыбку), должны были давать самые высокие оценки веселости комиксов; напротив, студенты, держащие ручку губами (что затрудняет улыбку), должны были находить комиксы менее веселыми. Действительно, реакции студентов были именно такими. Другие исследователи наблюдали сходную картину (McCanne & Anderson, 1987), и теперь ученые считают, что сокращение и расслабление определенных лицевых

мышц может влиять на эмоции, испытываемые людьми (например, Cacioppo et al.,1993; Kleck et al., 1976).

Подобно тому как сокращения лицевых мышц могут изменять наши чувства, изменения других физиологических показателей, например нашей нейрохимии и автономной нервной системы (то есть сердца, висцеральных органов и эндокринных желез), способны делать то же самое (Lewis, 2000; Plutchik, 1994). Изменения в текущих мыслях также изменяют наши чувства. В частности, на наши чувства влияет интерпретация или оценка наших ситуаций (Lazarus & Folkman, 1984; Neumann, 2000; Siemer, Mauss & Gross, 2007; Sinclair et al., 1994). Например, чувство вины возникает в результате осознания нами того, что мы причинили вред человеку, о котором заботимся и который заботится о нас (Baumeister, Stillwell & Heatherton, 1994; Tangney, 1992). Таким образом, мы можем чувствовать свою вину, если не ответим на звонок матери, и не чувствовать вины, если не ответим на звонок настырного коммерческого агента, который в течение последних трех недель непрерывно убеждал нас подписаться на ненужный нам журнал. Хотя наше действие — игнорирование звонка — в обоих случаях одинаково, разная оценка двух ситуаций нами вызывает у нас разные чувства.

Виктория Медвек, Скотт Мейди и Томас Гилович в 1995 г. убедительно продемонстрировали, как текущие мысли могут влиять на чувства. Однако, прежде чем прочитать об их исследовании, ответьте на следующий вопрос: кто более доволен своим выступлением на Олимпийских играх — серебряный медалист, финишировавший вторым, или бронзовый, пришедший третьим? Исследователи проанализировали снимки атлетов, выступавших на летней Олимпиаде 1992 г., и обнаружили, что бронзовые призеры выглядели счастливее серебряных, даже несмотря на более низкое место на пьедестале. Но почему? Серебряным медалистам относительно легко представить, что они могли бы улучшить свой результат настолько, чтобы завоевать золотую медаль и получить славу и почет. В то же время бронзовым призерам легко представить, что они могли бы допустить небольшую ошибку, из-за которой заняли бы только четвертое место и остались бы вообще без медалей. В результате, выиграв бронзу, они чувствовали себя более счастливыми.

Такое мышление по принципу «что могло бы быть, если...» — называемое **контрфактуальным мышлением** — также влияет на наши эмоциональные реакции на обычные повседневные события (например, Epstude & Roese, 2008; Mandel, 2003). Будем ли мы ощущать печаль, радость, сожаление или вину, зависит от того, будем ли мы представлять себе более печальные или более радостные альтернативы тому, что случилось в действительности (например, McMullen & Markman, 2002; Niedenthal, Tangney & Gavanski, 1994; Tykocinski & Steinberg, 2005).

Таким образом, можно сказать, что фундамент для наших чувств закладывают наши гены и культура, а на наши непосредственные реакции во многом влияют

Контрфактуальное мышление – процесс воображения альтернативных «возможных» версий фактических событий.

наше текущее физиологическое состояние и то, как мы интерпретируем окружающую обстановку и именуем наши чувства.

Почему чувства важны. Представьте, что, когда вы прогуливаетесь по кампусу после занятий, размышляя о предстоящей свадьбе вашего друга, вы замечаете краем глаза быстро приближающийся объект. Даже прежде чем вы понимаете, что это автомобиль (и, разумеется, прежде, чем вы определите его производителя и модель), ваше тело напрягается, ваше сердце начинает бешено стучать, и вы смещаете фокус вашего внимания со свадебного марша на приближающуюся опасность. Получив заряд энергии, вызванный страхом, вы резко отскакиваете в сторону.

Случай, подобный этому, показывает, что одна из главных функций эмоций состоит в том, чтобы подавать нам сигнал тревоги, когда что-то идет не так, как надо. Когда наша деятельность, которой мы занимается в данный момент, прерывается (например, приближающийся автомобиль нарушает наши размышления о свадьбе друга), мы становимся физиологически возбужденными, и это возбуждение указывает нам на необходимость сместить наше внимание с наших текущих занятий на возникающие у нас новые заботы (Berscheid, 1983; Frijda, 1986; Tomkins, 1980).

Разумеется, если мы замечаем несущуюся на нас тонну стали, то не становимся радостными, печальными или удивленными; ни одно из этих состояний не поможет нам осуществить действие, способное спасти нам жизнь. Поэтому мы испытываем страх — сопровождающееся выработкой адреналина состояние, сочетающееся с быстрыми движениями нашего тела. Это иллюстрирует один важный момент: мало смысла подавать один и тот же эмоциональный сигнал тревоги всякий раз, когда происходит что-то неожиданное. Поэтому в разных обстоятельствах у нас возникают разные эмоции (Brehm, 1999; Carver & Scheier, 1998; Frijda, 1988; Gonnerman et al., 2000; Izard, 2007; Shiota, Keltner & John, 2006). Когда наша безопасность оказывается под угрозой, мы испытываем страх; когда узнаем о нашей неожиданно низкой оценке — огорчаемся; когда совершаем вызывающий поступок — приходим в возбуждение, когда причиняем боль близкому человеку — испытываем чувство вины или стыда, а когда получаем более высокую прибавку к зарплате, чем ожидали, испытываем радость.

Установки и настроения также приносят свою пользу. Установки позволяют нам вынести быстрое суждение о допустимости приближения к предмету или человеку либо о необходимости уклониться от встречи с ним, не вдаваясь в долгие размышления (например, Cacioppo, Gardner & Berntson, 1999; Chen & Bargh, 1999). Когда вы видите свою подругу, то подходите к ней; когда встречаетесь с подозрительным типом в кожаном пиджаке и кожаных брюках, увешанным



Радость от «бронзы», печаль от «серебра». Кто должен быть счастливее — спортсмен, финишировавший вторым, или спортсмен, пришедший третьим? Исследование, выполненное Викторией Медвек, Скоттом Мейди и Томасом Гиловичем в 1995 г., показало, что бронзовые медалисты (как гимнастка, стоящая справа) обычно бывают более счастливыми, чем показавшие более высокий результат серебряные медалисты (как гимнастка, стоящая слева). Почему так происходит?

цепочками, то отводите от него глаза и стараетесь проскочить мимо него незамеченной. Настроения, часто несущие на себе отпечаток чувств, вызванных эмоциональными реакциями, поддерживают нашу готовность к преодолению прошлых и нынешних обстоятельств (Schwarz & Clore, 1996). Если мы слышим о сокращениях в компании, то испытываем тревогу в ожидании возможного увольнения; если нас недавно похвалил босс — чувствуем радостное возбуждение от желания получить другие проявления признания наших заслуг.

Чувства приносят и долгосрочные выгоды. Положительные эмоции ослабляют физическое напряжение, вызванное трудными жизненными событиями, и позволяют людям думать более широко, творчески и открыто (например, Fredrickson & Levenson, 1998; Isen, 2002; Zautra, Johnson & Davis, 2005). В результате они помогают нам разрабатывать более эффективные способы преодоления жизненных кризисов (Fredrickson, 2001). Реакции американцев на атаки террористов на Нью-Йорк и Вашингтон 11 сентября 2001 г. могут служить здесь хорошей иллюстрацией. События того трагического дня дорого обошлись жителям страны в эмоциональном плане. Многие американцы испытывали гнев, страх и печаль, плохо спали по ночам и страдали от ослабленной концентрации внимания. Однако данные, собранные в течение нескольких недель после 11 сентября, показали, что те, кто дополняли эти отрицательные эмоции положительными, справлялись с трудностями лучше, чем те, кто этого не делали. Нельзя сказать, что эти люди реже сообщали о своих от-

рицательных эмоциях, связанных с атаками террористов, но зато они *также* говорили о том, что испытывают надежду и гордость и другие положительные эмоции (Fredrickson et al., 2003). По-видимому, эти люди смогли увидеть что-то позитивное в последствиях атак — возможно, укрепление дружеских и семейных связей или способность всех американцев сплотиться в трудную минуту. Положительные эмоции играют важную адаптивную роль. И в краткосрочной, и в долгосрочной перспективе они помогают нам лучше справляться с негативными событиями и кризисами. Вопреки распространенному представлению о том, что чувства являются иррациональными источниками наших ошибок и несчастий, мы видим, что они достаточно функциональны и крайне необходимы всем нам.

В целом можно сказать, что чувства являются важной составляющей жизни человека. Они говорят нам, когда мы успешно движемся к нашим целям, а когда нет. Они также подготавливают нас к преодолению трудных обстоятельств и помогают в случае необходимости корректировать наши действия (Keltner, Haidt & Shiota, 2006; Parrott, 2002).

Знакомство с *Я*

Вы «хороший» человек? Что вы могли бы сделать для достижения ваших долгосрочных целей? Как вы думаете, почему другие видят вас таким, каким они вас видят? Хотя все мы прикладываем много усилий, чтобы найти правильные ответы на вопросы, подобные этим, о самих себе мы задаем их легко и естественно. В отличие от всех прочих живых существ мы, люди, способны к саморефлексии. Мы думаем о себе... довольно много.

Почему мы так много времени уделяем саморефлексии? Потому что она дает нам возможность узнать себя, контролировать свои действия и эффективнее представлять себя другим людям (например, Leary & Tangney, 2003). Мы будем исследовать эффекты нашего *Я* на протяжении всей этой книги. Здесь же мы кратко познакомим вас с некоторыми главными идеями.

«Кто я? Как я воспринимаю себя?»: Я-концепция и самооценка. Кто вы? Найдите время и опишите себя: записывайте все, что придет вам на ум.

Хотя содержание этого перечня, вероятно, будет отличаться от вашего описания выдающихся людей, характер сведений, которые вы запишете, по-видимому, окажется практически тем же. Вы, скорее всего, приведете примеры прошлого поведения и почти наверняка назовете какие-то общие характеристики, которые, по вашему мнению, правильно описывают вас. Действительно, подобно тому, как мы обладаем знаниями о других, мы также обладаем знаниями и о самих себе, то есть **Я-концепцией**. Вы, подобно другим людям и социальным событиям, являетесь «объектом», который должен быть понят вашим разумом (James, 1890).



Саморефлексия. Люди тратят много времени на оценку своих сильных и слабых сторон, на размышления о том, как достичь своих целей и как построить отношения с другими людьми.

Возможно, вы также описали свое отношение к себе, то есть дали самооценку. Считается, что люди, которые благожелательно воспринимают себя, обладают высокой самооценкой; люди, воспринимающие себя негативно, обладают низкой самооценкой. Ваша самооценка — насколько она высока, насколько она стабильна и в какой мере ей угрожают социальные события — в огромной степени влияет на то, как вы думаете, чувствуете и действуете.

Множественные *Я*. Существует всего одно ваше *Я* или их несколько? Подобно тому как ваши представления о выдающихся людях, вероятно, включают множество «экземпляров», так и ваша Я-концепция может включать множество *Я*. Какие-то из ваших *Я* связаны с ролями, которые вы исполняете, и взаимоотношениями, которые у вас установились (Chen, Boucher & Tapias, 2006; Markus & Wurf, 1987). Например, Мартин Лютер Кинг видел себя мужем, отцом, общественным лидером и проповедником. Другие *Я* связаны с будущим: они представляют, кем вы, в идеале, надеетесь стать, кем, как вы думаете, вы должны стать и кем вы опасаетесь стать (Markus & Nurius, 1986; Oyserman et al., 2004). Кинг надеялся стать сильным, эффективным защитником гражданских прав, он думал, что должен стать более заботливым мужем для своей жены и отцом для своих детей, и опасался стать лидером, который стремится к славе, но утратил контакт со своими последователями. Будущие *Я*, подобные этим, имеют большое значение, потому что они помогают определять наши цели и направлять наши действия. Например, когда мы полагаем, что наши «реальные *Я*» — кем мы, по нашему мнению, являемся — не соответствуют нашим «идеальным *Я*», то есть кем, как мы считаем, мы должны быть, мы испытываем беспокойство, которое мотивирует нас старательнее работать ради продвижения к нашим

Я-концепция – ментальная репрезентация наших представлений о себе.

Самооценка. Наша установка в отношении самих себя.

Социальное сравнение – процесс, посредством которого люди пополняют знания о себе, сравнивая свои способности, установки и мнения со способностями, установками и мнениями других людей.

Процесс зеркальной оценки – процесс, посредством которого люди узнают о себе, наблюдая (или воображая) за тем, какими их видят другие люди.

Процесс самовосприятия – процесс наблюдения человеком своего собственного поведения; результатом такого наблюдения становятся умозаключения о его внутренних, недоступных прямому наблюдению характеристиках, таких как черты личности, способности и установки.

целям (Higgins, 1996). У большинства из нас, как и у Мартина Лютера Кинга, «есть мечта», и в этой мечте о лучшем будущем мире мы можем также представить себе лучшее будущее *Я*.

Наконец, большинство из нас в определенной степени обладает групповым, или *коллективным, Я*. Подобно тому как Кинг видел себя чернокожим американцем, вы можете видеть себя ньюйоркцем, женщиной или членом какой-то другой группы (например, Deaux et al., 1995; Triandis, 1989). Как будет показано в этой главе, то, «кто вы есть» в данный момент времени или какое из ваших *Я* доминирует, часто зависит от того, какой аспект вашего *Я* наиболее значим в текущей ситуации.

Откуда берутся Я-концепция и самооценка. Откуда у нас возникают самоощущения и мнения о самих себе? Иногда мы что-то узнаем о себе посредством **социального сравнения**, то есть сравнения способностей, установок и мнений, которые есть у нас и у других людей (Blanton & Stapel, 2008; Festinger, 1954; Wood & Wilson, 2003). Например, сравнивая оценки, полученные на экзаменах вами и вашими сокурсниками, вы можете кое-что узнать о своих способностях к учебе.

Мы также пополняем знания о себе, используя **процесс зеркальной оценки**, то есть наблюдая или воображая, что другие думают о нас (например, Blanton & Stapel, 2008; Festinger, 1954; Wood & Wilson, 2003). Благодаря такому процессу ребенок, полагающий, что его родители считают его талантливым, занятным, неуживчивым или толстым, может начать думать о себе точно так же. Наконец, иногда мы можем лучше понять себя тем же способом, каким мы приходим к лучшему пониманию других. Например, если вы видите, как ваш сосед за что-то злобно попрекает своего ребенка, вы можете решить, что он бессердечный или жестокий человек. Мы можем больше узнать о себе, «выйдя за пределы своего *Я*» и наблюдая наши собственные действия (Bem, 1967, 1972). Участвуя в таком **процессе самовосприятия** — процессе, посредством которого люди наблюдают «со стороны» свое собственное поведение для постижения своих собственных внутренних характеристик, — ваш сосед может прийти к выводу, что он не очень хороший отец.

Рассмотрим эксперимент, проведенный Джерри Бургером и Дэвидом Колдуэллом, результаты которого были опубликованы в 2003 г. В этом эксперименте,

посвященном изучению различных характеристик человеческой личности, один из его участников (на самом деле — помощник экспериментатора) просил студентов колледжа подписать обращение к политикам с требованием активнее заниматься вопросами предоставления жилья бездомным. В другом варианте этого эксперимента студентам предлагали по $1 за подписание этого обращения, а в третьем студентам после подписания ими этого обращения говорили: «Как хорошо, что хоть кто-то заботится о нуждающихся людях».

Через два дня новый экспериментатор звонил всем этим участникам (в том числе и студентам из контрольной группы, которых ранее не просили подписать обращение) и спрашивал, не хотят ли они в ближайшую субботу поучаствовать в качестве волонтеров в благоустройстве местного приюта для бездомных. Что, по вашему мнению, они обнаружили? Какие студенты охотнее всего откликнулись на это предложение?

Как видно из диаграммы на рис. 2.5, студенты, подписавшие обращение и названные помощником экспериментатора людьми, заботящимися о ближних, наиболее охотно соглашались потратить свое время на благое дело. Но почему?

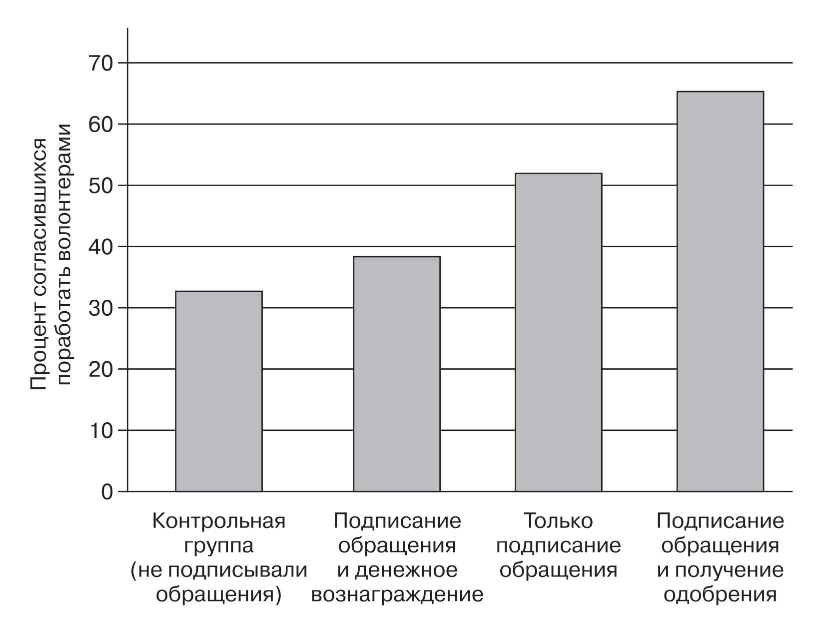


Рис. 2.5. «Я принадлежу к тем людям, которые помогают другим». В полном соответствии с тем, что социальные психологи узнали о самовосприятии и о процессах зеркальной оценки, студенты, которые по зову сердца подписывали обращение с призывом оказать помощь бездомным и которых затем называли «заботящимися о ближних», с наибольшей вероятностью соглашались поработать волонтерами в приюте для бездомных. Те же, кто получали плату за свою подпись, соглашались поработать волонтерами не чаще, чем студенты из контрольной группы, которые не подписывали никакого обращения к властям.

Источник: адаптировано из Burger & Caldwell (2003, Table 3, p. 239).

Для этого у них были две причины. Во-первых, они сами наблюдали, как подписывали обращение и, таким образом, благодаря процессу самовосприятия смотрели на себя как на людей, готовых прийти на помощь нуждающимся. Во-вторых, они были названы людьми, заботящимися о ближних, и благодаря процессу зеркальной оценки получили еще одно основание, для того чтобы считать себя таковыми. Действительно, после подписания обращения эти участники эксперимента сообщали, что они относят себя к числу людей, оказывающих поддержку нуждающимся.

А что можно сказать о тех, кто подписал обращение и получил за это по $1? Не они ли с наибольшей вероятностью должны были согласиться поработать волонтерами? Разве получение вознаграждения не повышает вероятность выполнения похожих действий в будущем? Повышает, но не в данном случае. В соответствии с тем, чего мы ожидали от процесса самовосприятия, эти студенты, «наблюдая» себя подписывающими обращение за деньги, делали вывод о том, что они ставили подпись не ради помощи нуждающимся, а просто ради денежного вознаграждения. Поэтому члены этой группы проявляли мало желания работать волонтерами и мало признаков активной социальной позиции в своей Я-концепции.

В главе 6 вы узнаете о методе «нога в двери» — о том, как и почему, убедив людей сделать какое-то малое дело (подписать обращение), часто можно убедить их сделать позднее что-то более значительное (поработать два часа волонтерами). Пока же из этого исследования мы можем сделать следующий вывод: мы лучше узнаем себя, не только сравнивая себя с другими, но и наблюдая наши собственные действия и представляя, какими нас видят другие.

Какое мнение о себе мы хотим иметь. Когда кто-то дает вам обратную связь, вы хотите, чтобы она была точной, даже если при этом вам придется узнать о ваших недостатках или негативных чертах характера? Вы хотите, чтобы она соответствовала вашему нынешнему представлению о себе, позволяя вам таким образом подтверждать вашу существующую Я-концепцию? Или же вы хотите, чтобы обратная связь была благожелательной и повышающей вашу самооценку, чтобы вы воспринимали себя позитивно? Как мы увидим в главе 3, люди часто предпринимают огромные когнитивные усилия, чтобы усилить свое чувство Я, сравнивая себя с людьми, находящимися в более тяжелом положении, приписывая успехи себе и возлагая ответственность за неудачи на других, и т. д. (например, Crocker & Park, 2003; Sedikides, Skowronski & Gaertner, 2004). Тем не менее, иногда люди действительно ищут точную информацию о себе. И они также хотят получать информацию от других, подтверждающую их Я-концепции (например, Bosson & Swann, 1999; Swann, Rentfrow & Guinn, 2003). Это желание подтвердить то, что мы уже твердо знаем о себе, может повлиять на то, с кем мы будем проводить свое время. Исследование показало, что женатые люди более преданы своим супругам, если супруги видят их такими же, какими они сами

видят себя, даже если супружеские оценки оказываются негативными (Swann, Hixon & De La Ronde, 1992b). Желание того, чтобы другие видели нас такими же, какими мы видим себя, по-видимому, имеет особенно важное значение для тех из нас, кто очень уверен в своих Я-образах (Pelham, 1991). Если мы убеждены в том, что знаем, кто мы есть, то хотим, чтобы и другие видели нас такими же.

Саморегуляция – процесс, посредством которого люди выбирают, наблюдают и корректируют стратегии, пытаясь достичь своих целей.

Самопрезентация – процесс, с помощью которого мы пытаемся управлять впечатлением, складывающимся у других людей о нас.

«Чего я хочу и как мне это получить?»: саморегуляция. Представьте, что на вечеринке у друга вы заметили хорошенькую студентку с вашего курса, сидящую рядом с акустической системой и изучающую стопку лежащих на столе дисков. Ваше сердце начинает учащенно биться! Вы весь семестр искали случая познакомиться с Пэт, и теперь вы начинаете размышлять, как это лучше сделать. Как вам следует поступить? Прежде всего вы рассматриваете различные стратегии («Следует ли мне подождать, пока Пэт заметит меня?», «Следует ли попросить друга, чтобы он представил меня ей?», «А может, просто подойти поближе, притворившись, что меня тоже интересуют диски?»). Наконец вы выбираете стратегию, мысленно проигрываете ее, оцениваете ее эффективность и, если необходимо (и если у вас сохраняется мотивация), переходите к плану Б (или В, или Г, или...). Это процесс **саморегуляции** в действии — процесс, посредством которого люди осуществляют выбор, мониторинг и корректировку своих стратегий в надежде достичь своих целей (Baumeister & Vohs, 2003).

Как мы узнали немного раньше, процесс саморегуляции может потребовать пристального внимания (когда кто-то учится работать ручкой коробки передач) и силы воли (когда кто-то пытается игнорировать желание съесть что-то вкусное, но вредное для его здоровья) и при всем этом не обеспечить желаемого результата (мы надеемся, что теперь белые медведи больше не возникают в нашем воображении!). Однако чаще всего мы регулируем и контролируем наше поведение довольно эффективно, и это подтверждается тем фактом, что многие наши действия, направленные на достижение наших целей, осуществляются автоматически, давая нам возможность мечтать за рулем, избегать кондитерских отделов в супермаркетах и размышлять о более важных вещах, чем белые медведи.

«Каким я хочу выглядеть в глазах других людей?»: самопрезентация. После того как вы заставите Пэт обратить на вас внимание, вы, вероятно, начнете делать все, для того чтобы она стала смотреть на вас благожелательно. Если да, то как бы вы представили себя Пэт, чтобы выглядеть в ее глазах привлекательно? Возможно, вы захотите, что она видела в вас компетентного человека или человека с высоким статусом. Как бы вы представились ей, чтобы произвести такое впечатление?

Самопрезентация — то есть процесс, посредством которого вы пытаетесь управлять впечатлением людей о себе, — придает индивидуальную окраску вашей социальной жизни (например, Leary, 1995; Schlenker, 2003). Одежда, которую вы надеваете, собираясь на субботнюю вечеринку, ваша манера вести себя во время собеседования с работодателем и изменение вашего поведения при появлении в вашей комнате любимой бабушки — все это отражает то, каким вы хотели бы выглядеть в глазах других людей. И неудивительно, что мы нередко озабочены тем впечатлением, которое складывается о нас у других людей. Ведь другие часто могут дать нам то, что мы хотели бы получить, например дружеские отношения или престижную работу. Более того, как мы только что узнали, на наши представления о себе непосредственно через процессы самовосприятия или опосредованно через процессы зеркальной оценки влияет наше собственное поведение. Таким образом, то, как мы решаем представиться другим людям, будет влиять на то, какими мы видим самих себя.

Учитывая важность самопрезентации в нашей повседневной жизни, мы поговорим о ней подробнее в главе 4, где исследуем обстоятельства, которые мотивируют людей к самопрезентации, типы людей, которые более мотивированы к самопрезентации, впечатления о себе, которые мы хотим создать у других, и те типы поведения, которые мы эффективно используем для создания этих желаемых впечатлений.

Из этого краткого введения вы узнали, что ваше *Я* прочно связано со всем тем, что вы узнали о мотивации, знании и чувствах. По мере того как в этой главе мы будем переходить от рассмотрения индивида к рассмотрению ситуации и далее — к рассмотрению взаимодействий «индивид—ситуация», а в следующих главах — к рассмотрению всего богатого многообразия социальной жизни, мы снова и снова будем наблюдать влияние *Я* на мысли, чувства и действия людей по отношению к себе и другим.

Исследование

Подумайте о том, кто вы есть: какими качествами вы обладаете (и какими хотите обладать), как вы себя воспринимаете, каковы ваши ценности, какое впечатление вы хотели бы производить на других людей? Как эти аспекты вашего *Я* влияют на ваши планы на будущее и на ваши долгосрочные устремления?

Быстрая проверка

1. Что такое мотивация? Что такое цели и как мы добиваемся их достижения?
2. Для чего мы используем знания? Каким образом мы их «актуализируем» или подготавливаем к использованию?
3. Какие факты указывают на то, что и гены, и культура влияют на те чувства, которые мы испытываем и выражаем?
4. С помощью каких процессов мы формируем наши Я-концепции и самооценку?

С Ситуация

На что был похож ваш вчерашний день? С кем вы виделись или общались? Где вы побывали? Как выглядят эти места?

Размышляя о вчерашнем дне, вы заметите, что вы неотделимы от вашего физического и социального мира. Вы также заметите, что этот мир оказывает едва уловимое (а иногда и довольно сильное) влияние на вас. Вы находитесь в определенной ситуации, и эта ситуация во многом влияет на ваши мысли, чувства и поведение.

Рассмотрим вашу физическую среду обитания. Она может быть шумной или спокойной, теплой или холодной, тесной или просторной, уродливой или эстетически привлекательной. И эти характеристики оказывают влияние на вас (Guinote, 2008). Например, шум способен вызывать стресс. Длительное воздействие шума, производимого проезжающими у вас под окнами автомобилями или пролетающими над вашей головой самолетами, может вредить вашему здоровью, мешать вам усваивать прочитанную информацию и ослаблять вашу мотивацию к активной работе над трудной задачей (Maxwell & Evans, 2000). Или рассмотрим планировку вашего дома. Если она такова, что члены вашей семьи могут легко и неожиданно вторгаться в ваше личное пространство, то вы, скорее всего, будете испытывать психологический дискомфорт (Evans, Lepore & Schroeder, 1996). В одном интересном эксперименте Эндрю Баум и Гленн Дэвис обнаружили, что простое изменение планировки помещений на одном из этажей общежития позволяет увеличить количество дружеских отношений между проживающими в нем студентами (рис. 2.6).

Подобно физической среде, социальные ситуации также влияют на наши мысли, чувства и поведение. Люди — это в высшей степени социальные существа, и значительную часть своего времени мы проводим в окружении других людей. Работая над этой главой, один из авторов решил подсчитать количество человек, с которыми ему пришлось контактировать в тот день. Эта задача оказалась очень непростой. Жена и трое детей утром, пять телефонных звонков перед уходом из дома, сотни людей, увиденных по дороге на работу, около сотни студентов и преподавателей, встреченных на пути от машины до кафедры, полтора десятка e-mail и три сообщения на телефоне, ожидающие в рабочем кабинете, десять коллег, встреченных при получении утренней почты, 40 человек, встреченных по дороге в библиотеку, 50 читателей в библиотеке и еще около 30 человек, встреченных на обратном пути в кабинет. К десяти утра он уже пообщался с десятками человек и побывал в различных ситуациях, влияя на других и испытывая их влияние.

На первый взгляд, многие социальные контакты могут показаться малозначительными. В конце концов, какое влияние оказали на одного из авторов книги

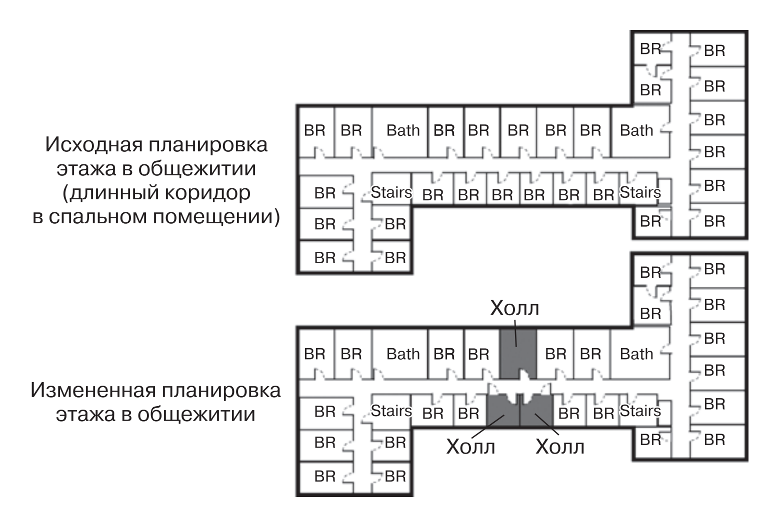


Рис. 2.6. Влияние внутренней планировки общежития на отношения между студентами. Добавив всего две новые двери, выходящие в коридор, и превратив три спальные комнаты в общий холл, Эндрю Баум и Гленн Дэвис изменили социальную жизнь студентов общежития. Хотя первоначально обитатели обоих этажей мало чем различались между собой, теперь у тех, кто жил на этаже с измененной планировкой, стало больше друзей, они стали более активными в социальном плане, а проблем в отношениях с соседями по этажу стало меньше.

Источник: Baum & Davis (1980, Fig. 1, p. 475).

те сотни людей, которых он встретил в то утро? Оказывается большее, чем вы можете себе представить. Вскоре мы узнаем, что даже незначительные, кратковременные социальные взаимодействия могут иметь важные последствия. Люди могут влиять на нас, даже не находясь рядом с нами: например, когда в воображаемой беседе с родителями или с другом нас убеждают «сделать правильный поступок», или когда статуя диктатора вселяет ужас в граждан тоталитарного государства.

В следующих разделах мы подробнее исследуем многообразную природу ситуаций и покажем разные типы ситуационных воздействий, с которыми мы будем встречаться на протяжении этой книги.

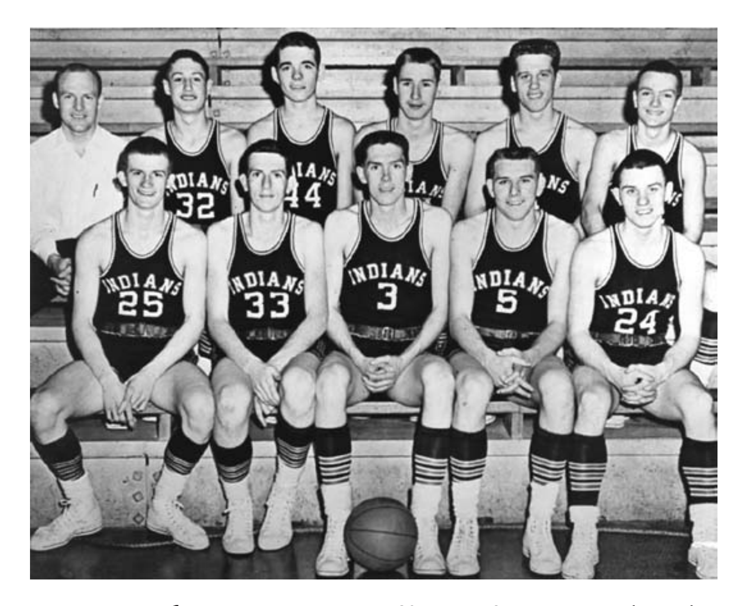
Люди как ситуации: простое присутствие, аффордансы и дескриптивные нормы

Речь Мартина Лютера Кинга «У меня есть мечта», произнесенная в 1963 г. во время марша борцов за гражданские права в Вашингтоне, оказала глубокое воздействие на десятки тысяч человек, которые ее слышали. Однако, сосредоточиваясь только на Кинге, мы упускаем из виду тот факт, что огромная толпа его последователей также была для него важной составляющей общей обстановки. Так бывает во всех социальных ситуациях, когда влияние людей

друг на друга оказывается в определенной степени взаимным. В учебной аудитории ваша ситуация определяется преимущественно преподавателем, а ситуация преподавателя определяется главным образом вами. Когда вы обедаете с другом, то ваша ситуация во многом определяется вашим другом, а ситуацию друга определяете главным образом вы. Люди являются ситуациями друг для друга.

Просто присутствие других людей. Само присутствие других людей создает ситуации, влияющие на наши мысли, чувства и поведение. Рассмотрим, как количество учеников в вашей школе — большое или малое — может влиять на ваш опыт обучения в старших классах. Роджер Баркер и его коллеги (Barker & Gump, 1964) исследовали этот вопрос, сравнивая старшеклассников 13 школ в восточном Канзасе. Несмотря на то что эти школы были похожи, у их учеников обнаружилось несколько интересных различий. Чтобы понять, почему так происходило, следует принять во внимание, что школы, независимо от количества учащихся, пытаются сделать доступными для своих учеников одни и те же виды внеклассных занятий. Например, даже в относительно маленьких школах обычно есть спортивные команды, языковые кружки, хор и ученическое самоуправление, проводятся танцевальные вечера. Это означает, что школы с небольшим количеством учеников страдают от «недоукомплектованности» — им трудно набрать достаточно учеников, готовых заниматься всеми этими видами деятельности. Большие школы, напротив, часто оказываются «переукомплектованными»: в них больше учеников, чем требуется для осуществления каждого из таких видов деятельности.

Вот почему каждый ученик больше востребован в маленькой школе, чем в большой, и поэтому можно ожидать, что учащиеся маленьких школ будут более терпимы к различиям между учениками, будут активнее убеждать и поощрять своих одноклассников к участию в различных внеклассных видах деятельности. Можно ожидать, что в больших школах, напротив, ученики будут менее терпимы к различиям и будут затруднять своим товарищам участие во внеклассных мероприятиях, изолируя их и превращая в пассивных наблюдателей. Проведенное исследование подтвердило правильность этих гипотез (Barker & Gump, 1964). Кроме того, по сравнению с учениками из больших школ ученики из маленьких школ оказались более мотивированными, количество внеклассных видов деятельности, которыми они занимались, было больше, у них было больше общественных обязанностей, и они чувствовали себя готовыми к решению более амбициозных задач. И нетрудно увидеть, что опыт лидерства и участия во многих мероприятиях приносит пользу школьникам, когда они становятся взрослыми людьми. Хотя у принадлежности к большим группам есть свои выгоды (например, возможность выполнять более масштабные задачи), выгоды от принадлежности к малым группам также не следует сбрасывать со счетов.



Недоукомплектованные, но более ответственные. 20 марта 1954 г. команда баскетболистов из маленькой школы (всего 162 ученика) городка Милан повергла в шок команду из более крупной школы города Манси, выиграв чемпионат штата Индиана по баскетболу среди школьников. Эта громкая победа даже нашла свое отражение в голливудском фильме «Команда из штата Индиана» («Hoosiers»). Хотя школьники из такой «недоукомплектованной» школы были во многих отношениях в невыгодном положении, в других отношениях они обладали явными преимуществами. В частности, количество школьных мероприятий, в которых они участвовали, было больше, у них было больше возможностей для проявления лидерских качеств, и они были готовы браться за более амбициозные задачи.

Исследование Баркера показало, что разные люди, окружающие индивида, создают разные ситуации. И дело здесь не только в том, сколько людей оказывают влияние на нас, но и в том, где они находятся. Одно исследование показало, что на уровень стресса людей, едущих на работу в пригородной электричке, влияло не столько общее количество пассажиров в вагоне, сколько количество пассажиров, сидящих рядом с ними (Evans & Wener, 2007). Наш собственный опыт частых авиаперелетов говорит о том, что когда мы сидим в среднем кресле в ряду, то испытываем наибольшее напряжение!

Итак, мы узнали, что количество окружающих нас людей может оказывать влияние на наше социальное поведение разными способами. Два наиболее впечатляющих примера этого влияния представлены в главе 12. В первом примере будет показано, что присутствие других людей может повысить результаты выполнения хорошо освоенных, простых заданий, но снизить результаты выполнения ранее неизвестных и более сложных заданий. Во втором примере мы увидим, что нахождение в безликой толпе может заставить людей отказаться от следования своим внутренним ценностям и нормам и, таким образом, подтолкнуть их к совершению антисоциальных поступков.



Аффордансы. Источником чего могут стать эти индивиды друг для друга? Дружеских или предательских отношений на работе? Взаимной любви или ненависти? Даже обычная беседа в парке может содержать как интригующие возможности, так и впечатляющие угрозы.

Аффордансы: возможности и угрозы. Разные люди привносят в нашу жизнь разное. Присутствие вашего босса на корпоративном пикнике предоставляет возможность обратить на себя внимание и получить повышение; симпатичный незнакомец, сидящий напротив вас в поезде, дает возможность завязать с ним роман; а ваш преподаватель социальной психологии предоставляет возможность получить высокие оценки. Однако люди предоставляют не только благоприятные возможности, но и потенциальные угрозы (Baron & Misovich,1993). Пьяный водитель может нанести тяжелое увечье, а новый директор, стремящийся снизить издержки компании, может сократить вашу должность. Даже привлекательный незнакомец, дающий возможность для начала нового романа, может проигнорировать ваши попытки обратить на себя внимание. Возможности и угрозы, которые представляют собой люди и ситуации, называются **аффордансами** (Baron & Boudreau, 1987; Gibson, 1979; McArthur & Baron, 1983). Люди довольно искусно умеют оценивать потенциальные возможности и угрозы, ассоциируемые с другими людьми (Ambady & Rosenthal, 1992; Kenny, Albright, Malloy & Kashy, 1994; Zebrowitz & Collins, 1997). Например, по фотографиям лица или коротким беззвучным видео люди могут достаточно точно определить, в какой степени изображенный индивид является деспотом, экстравертом, добросовестным, покладистым, агрессивным или сексуально озабоченным. В одном интересном исследовании участники точно оценили эффективность преподавателей после просмотра двухсекундного немого отрывка с видеозаписью их действий (Ambady & Rosenthal, 1993). В целом люди, с которыми мы сталкиваемся, представляют для нас различные возможности и угрозы, но мы часто распознаем их достаточно эффективно и с малыми усилиями.

Дескриптивные нормы. Люди влияют на других людей просто своим присутствием и посредством тех возможностей и угроз, которые с ними ассоциируются. Они

Аффорданс – возможность или угроза, предоставляемая ситуацией.

Дескриптивная норма – норма, определяющая то, что обычно делается в конкретной ситуации.

Коллективное неведение – феномен, возникающий, когда люди в группе неправильно воспринимают мнения других людей, потому что каждый из них действует не в соответствии со своими убеждениями.

также оказывают влияние на окружающих, сообщая им **дескриптивные нормы** — информацию о том, что большинство людей обычно делает в данной ситуации. Дескриптивные нормы помогают нам делать правильный выбор. Например, если на первой лекции в колледже окружающие вас студенты прекращают разговоры, когда лектор всходит на кафедру, то это оказывается сигналом к тому, что вам также следует замолчать. Описательные нормы очень действенны. Помимо прочего, они влияют и на то, станем ли мы оказывать помощь другим, проявлять предубеждения, мошенничать при уплате налогов, нарушать супружескую верность, играть в азартные игры и экономить электроэнергию (например, Buunk & Baker, 1995; Larimer & Neighbors, 2003; Latané & Darley, 1970; Nolan et al., 2008; Steenbergen, McGraw & Scholz, 1992).

Когда люди выстраиваются в очередь в кассу танцевального клуба, это обычно означает, что они считают это место стоящим того, чтобы дождаться возможности его посетить. Однако иногда возникает несоответствие между нормой, предполагаемой поведением людей, и тем, что они в действительности думают или чувствуют. Рассмотрим лекцию, во время которой преподаватель излагает материал запутанно и непонятно, что, как вы сами знаете, бывает крайне редко! Несмотря на свое замешательство, вы, вероятно, не решаетесь поднять руку и задать преподавателю вопрос. Но почему? Возможно, вы опасаетесь того, что другие студенты сочтут вас непонятливым. Поэтому, надеясь найти подтверждение своей уверенности в том, что лекция непонятная и запутанная, вы осматриваете аудиторию в поисках смущенных выражений на лицах ваших однокурсников, маскируя при этом ваше истинное состояние. К сожалению, оглядывая аудиторию, вы видите по лицам, что другие хорошо понимают материал. Поэтому вы опускаете руку, не желая ставить себя в неловкое положение. Чего вы не понимаете, так это того, что другие студенты делают то же самое. Они также маскируют свое смущение и пытаются разглядеть, не чувствуют ли себя подобным образом остальные. Никто не задает вопросов преподавателю просто потому, что все скрывают свои истинные мысли друг от друга (Miller & McFarland, 1987).

Такая типичная ситуация в учебных аудиториях является примером **коллективного неведения**, возникающего, когда люди в группе неправильно воспринимают мнения других, так как каждый действует вопреки своим убеждениям (Miller & Nelson, 2002). В примере с лекцией в аудитории студенты находятся в неведении относительно замешательства других студентов, потому что каждый из них старательно маскирует свое замешательство. Далее мы увидим, что коллективное неведение может способствовать распространению коллективного пьянства в студенческих кампусах.

Взаимосвязи: функция и дисфункция

Дескриптивные нормы, коллективное неведение и пьянство в кампусе

Скотт Крюгер был умным, симпатичным, атлетически сложенным юношей, обладавшим качествами прирожденного лидера. Он также считался хорошей ролевой моделью. Этот стопроцентно американский парень подавал большие надежды.

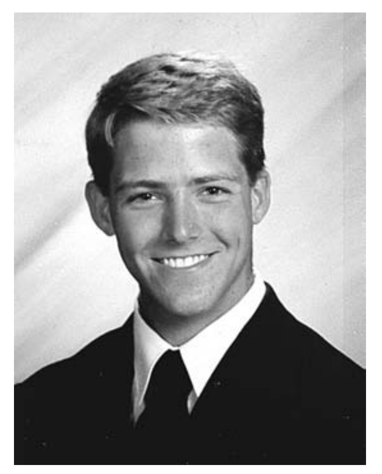
Но этим надеждам не суждено было сбыться. Через несколько недель после поступления в Массачусетский технологический институт Скотт Крюгер оказался в коматозном состоянии на больничной койке. Непривычный к спиртному, но верный ложно понимаемым традициям студенческого братства, он под нажимом своих друзей выпил слишком много пива и рома, в результате уровень содержания алкоголя в его крови достиг 0,41 %, то есть в пять раз превысил норму, установленную для водителей в Массачусетсе. В течение трех дней врачи героически боролись за его жизнь всеми доступными им средствами, но тщетно. Скотт Крюгер умер, не приходя в сознание.

Особый ритуал студенческих пирушек, предусматривающий потребление пяти и более порций алкоголя («дринков») для мужчин и четырех и более «дринков» для женщин, распространен в университетских кампусах (Wechsler et al., 2000; Wechsler & Nelson, 2008). Опрос более чем 14 000 студентов 119 коллежей из 39 штатов показал следующее:

- 45 % студентов следуют этому ритуалу во время застолий;
- 47 % студентов пьют, чтобы опьянеть.
- Члены студенческих мужских и женских обществ чаще следуют этому ритуалу потребления спиртного (79 %), чем студенты, живущие в общежитиях (45 %) или вне кампусов (44 %).
- Студенты (51 %) чаще, чем студентки (40 %) следуют этому ритуалу.
- Белые студенты чаще следуют этому ритуалу (49 %), чем студенты из других этнических групп (например, испаноязычные — 40 %, выходцы из стран Азии — 23 %, афроамериканцы — 16 %).
- Постоянные участники пирушек чаще пропускали занятия, отставали в учебе, совершали поступки, о которых впоследствии сожалели, наносили ущерб имуществу, у них были неприятности с полицией, они получали увечья или травмы и занимались сексом со случайными партнерами, не пользуясь презервативами.

Молодой и неопытный новичок легко поверит в то, что студенты охотно и много пьют и что такое поведение является вполне нормальным (например, Borsari & Carey, 2003; Segrist et al., 2007; Suls & Green, 2003). Однако такое мнение может быть опасным проявлением коллективного неведения. Дебора Прентис и Дэйл Миллер установили, что типичный студент ошибочно полагает, будто только он или она во всем кампусе плохо переносит алкоголь. Такое заблуждение, как показало это исследование, имеет особенно тяжелые последствия для мужчин. Они в течение семестра изменяют свое отношение к выпивке таким образом, чтобы лучше соответствовать своим ошибочным представлениям о взглядах других студентов. Со временем они начинают легче переносить частое потребление больших доз алкоголя.

Коллективное неведение может быть очень опасным. Студенты могут выпивать больше алкоголя, чем позволяет им их организм. Почему? «Я не подвергаю себя опасности, потому что





Крушение «американской мечты». Многообещающее будущее Скотта Крюгера закончилось после студенческой пирушки уже в начале его учебы на первом курсе. Вероятно, Скотт, непривычный к алкоголю, смотрел на своих товарищей, желая получить сигнал о том, сколько спиртного будет чрезмерным. К сожалению, сам он этого так и не узнал. Может быть, те, кто сидел рядом со Скоттом, скрывали свои собственные мнения об опасности злоупотребления алкоголем и, таким образом, создавали коллективное неведение, способствовавшее его смерти?

другие тоже много пьют». Такие рассуждения особенно характерны для студентов, подобных Скотту Крюгеру, которые не знают разумной «нормы». Пьянство в кампусах способствует распространению мнения (с которым внутренне согласны лишь немногие студенты) о том, что потребление спиртного в больших количествах безопасно. В результате сами студенты непреднамеренно поощряют своих товарищей к пьянству, и цикл коллективного неведения повторяется.

Действительно ли именно коллективное неведение убило Скотта Крюгера? Мы никогда не узнаем этого. Однако с большой вероятностью можно сказать, что оно, безусловно, способствовало этому печальному исходу.

Правила: инъюнктивные нормы и ситуации с заданным сценарием

Взгляните на рис. 2.7. В верхней строчке таблицы перечислены несколько типов поведения, которое могут демонстрировать люди (например, разговаривают, смеются, дерутся). В левом столбце перечислены несколько ситуаций и мест, в которых могут оказаться люди (например, собственная кровать, общественный туалет, собеседование перед приемом на работу). В каждой ячейке укажите, насколько уместным является данное поведение в данной ситуации. Насколько уместно, к примеру, беседовать в общественном туалете или драться в молельном доме? Ричард Прайс и Деннис Буфар предложили студентам Университета Индианы выполнить это задание для 15 типов поведения и 15 ситуаций. Некоторые из полученных ими результатов оказались очень любопытными.

Действия

Ситуации	**Разгова-ривать**	**Смеять-ся**	**Драть-ся**	**Пла-кать**	**Ры-гать**	**Чи-тать**
Свидание						
Нахождение в общественном туалете						
Интервью с работо-дателем						
Религиозная служба						
Холл в коридоре общежития						
Собственная комната						

Рис. 2.7. Насколько уместно было бы?.. Оцените уместность конкретного поведения в конкретной ситуации и отметьте это в каждой ячейке приведенной выше таблицы. Например, оцените по девятибалльной шкале (0 – поведение крайне неуместно в данной ситуации, 9 – поведение в высшей степени уместно в данной ситуации) уместность разговора во время свидания (верхняя левая ячейка). Что вы видите, глядя на ваши оценки? Будут ли какие-то действия более (или менее) уместными независимо от ситуации, в которой они осуществляются? Являются ли какие-то ситуации более сдерживающими, то есть «разрешают» ли они меньше вариантов действия, чем другие?

Источник: Адаптировано из Price and Bouffard (1974, Table 1, p. 581).

Прежде всего, одни типы поведения (например, разговоры и смех) признавались приемлемыми во множестве разных ситуаций, а другие (например, драка) чаще всего рассматривались как неприемлемые. Еще важнее то, что ситуации различаются по своей способности ограничивать то, чем мы можем в них заниматься. В одних ситуациях, например у себя в доме, в парке, в общежитии, вам «дозволяется» вести себя многими разными способами. В других ситуациях, например в молельных домах или во время собеседования с работодателем, набор допустимых типов поведения крайне ограничен.

Действительно, многие ситуации, такие как проведение религиозных служб и собеседования при приеме на работу, имеют свои «правила», указывающие нам, что разрешается в них делать, а что нет. Эти правила, называемые **инъюнктивными нормами**, определяют то, что обычно одобряется и не одобряется в данной ситуации. Эти нормы отличаются от описывающих поведение норм. В то время как дескриптивные нормы сообщают, что люди обычно делают, инъюнктивные нормы сообщают, что люди *должны* (и *не должны*) делать (Cialdini, Kallgren & Reno, 1991). Важным

Инъюнктивная норма – норма, описывающая, что обычно одобряется или не одобряется в той или иной ситуации.

Ситуация с заданным сценарием – ситуация, в которой определенные события, как ожидается, должны происходить в определенной последовательности.

примером инъюнктивной нормы является правило взаимности, которое обязывает нас отплачивать добром другим людям за те одолжения, которые они нам делают. Если вы почешете мне спину, то можете ожидать, что я почешу спину вам. Мы подробно рассмотрим предписывающие нормы в главах 6 и 9.

Инъюнктивные нормы влияют на то, в какой степени та или иная ситуация может разворачиваться в определенной заданной последовательности. Дело в том, что некоторые ситуации имеют свой **сценарий** — перечень событий, происходящих в предсказуемом порядке. Например, в 1980-х гг. сценарий романтического знакомства у студентов колледжа выглядел приблизительно следующим образом (Pryor & Merluzzi, 1985).

- Два человека замечают друг друга.
- Они обмениваются взглядами и улыбками.
- Они расспрашивают друг о друге у своих однокурсников.
- Они раз за разом стараются «случайно» встретиться друг с другом.
- Они просят кого-то из друзей представить их друг другу.
- Они начинают беседу в поисках общих интересов.
- *Наконец* один из них приглашает другого на свидание.

Имеются также сценарии того, что и когда следует делать во время свидания (например, Morr Serewicz & Gale, 2008; Rose & Frieze, 1993). Есть также сценарии развития отношений — от первого свидания и до помолвки (Holmberg & Mackenzie, 2002). Есть сценарии действий, связанных с получением сексуального опыта (Seal et al., 2008). Есть даже сценарии разрыва романтических отношений (Battaglia, Richard, Datteri & Lord, 1998). Эти ментальные сценарии помогают нам координировать наше поведение с поведением других людей и избегать нарушения инъюнктивных норм для конкретной ситуации (Abelson, 1981; Forgas, 1979; Schank & Abelson, 1977). Чтобы понять, насколько часто мы полагаемся на наши ментальные сценарии, давайте рассмотрим, насколько быстро и легко мы замечаем нарушения сценария. Например, разве вы не удивитесь, если официантка сядет за стол рядом с вами и начнет брать еду с вашей тарелки или если ваш сосед пойдет на похороны в шортах и гавайской рубашке?

Сильные ситуации и слабые ситуации

С учетом того, что мы узнали ранее, можно сказать, что одни ситуации являются «более сильными», чем другие (Snyder & Ickes, 1985). В то время как одни ситуации (несущийся навстречу грузовик, похороны) требуют от людей строго

определенных типов поведения, другие ситуации (нахождение в ночном клубе или в пустой комнате) допускают множество самых разных типов поведения. Сильные ситуации обычно предполагают более узкий набор возможностей и угроз. Например, несущийся на вас грузовик предоставляет вам мало возможностей (за исключением возможности проявить героизм) и одну очевидную угрозу (вашему физическому выживанию). Сильные ситуации также имеют свои очевидные инъюнктивные нормы и дескриптивные нормы. Например, совершенно очевидно, какие типы поведения уместны на похоронах, а какие — нет, и если пришедший на похороны не сможет понять эти нормы, глядя на поведение других, то осуждающие взгляды и болезненные толчки локтями помогут ему исправить свои ошибки. Наконец, сильные ситуации часто развиваются по определенным сценариям. Например, похороны предполагают определенную последовательность действий, и эта последовательность обычно требует строго регламентированного поведения.

Слабые ситуации, напротив, связаны с довольно широким набором возможностей и угроз. Например, пребывание в ночном клубе допускает не только громкие разговоры с друзьями, поиски романтических знакомств и танцы, но и вероятность того, что в разговоре вы скажете какую-то глупость, ваши ухаживания будут отвергнуты, а во время танцев вы будете выглядеть неуклюже. Ваша пустая комната в два часа дня предполагает наличие еще большего количества возможностей: вы можете делать в ней практически все, что захотите. Слабые ситуации характеризуются также отсутствием ясных дескриптивных норм, так как поведение в них других людей может быть самым разным. Например, одни посетители в ночных клубах могут вести спокойные дружеские беседы, другие — активно употреблять спиртное, а третьи — отчаянно флиртовать; это разнообразие поведений дает вам карт-бланш в выборе того, как станете вести себя вы. Слабые ситуации предполагают малое количество инъюнктивных норм. В ночных клубах меньше «правил» поведения, чем на похоронах, а в вашей комнате таких правил будет еще меньше. Наконец, слабые ситуации не имеют четких сценариев: в ночном клубе вы обладаете большей гибкостью в выборе своего поведения, чем на похоронах.

Разумеется, большинство ситуаций предоставляет людям возможность проявлять достаточно высокую поведенческую гибкость, что соответствует промежуточному положению между сильными (несущийся на вас грузовик) и слабыми ситуациями (пребывание в пустой комнате).

Исследование

Сценарий романтического знакомства, представленный на предыдущей странице, считался типичным 20 лет тому назад. Актуален ли такой сценарий сегодня? Если нет, то почему? И каким образом нынешний типичный сценарий делает удовлетворение ваших романтических интересов более простым или более сложным?

Культура

Если бы вы росли в Китае, то многими вашими друзьями оказались бы ваши двоюродные братья и сестры, дяди и тети. Все ваши поступки зависели бы от того, что они хотели бы заставить вас делать. Напротив, если бы вы росли на юге Калифорнии, то вы считали бы своими друзьями многих самых разных людей. Большинство из них не являлись бы членами вашей семьи, а предпочтения ваших родственников оказывали бы меньшее влияние на ваши решения. Культура — верования, традиции, обычаи и язык, общие для людей, живущих в данное время в данном месте, — может влиять на условия, в которых мы находимся (например, сколько времени мы проводим с родственниками), и на то, как эти условия влияют на нас (например, насколько наши родственники способны влиять на то, что мы делаем).

В последние годы социальные психологи все больше интересуются тем, как культура влияет на мысли, чувства и поведение людей (например, A. Cohen, 2009; Kitayama & D. Cohen, 2007; Lehman, Chiu & Schaller, 2004; Oyserman & Lee, 2008; Smith & Bond, 2006). Причина этого вполне понятна. Хотя люди разных мировых культур, безусловно, сходны во многих отношениях — ведь у всех нас общая биология и одинаковые базовые потребности, — иногда они различаются между собой самым удивительным образом. На протяжении всей книги мы будем исследовать эти сходства и эти различия в процессе разгадывания загадок социального поведения.

Значительная часть исследований разных культур сосредоточена на изучении того, в какой степени та или иная культура является индивидуалистической или коллективистской (см. табл. 2.1) (Chinese Cultural Connection, 1987; Hofstede, 1980/2001; Triandis, 1989). **Индивидуалистические культуры** (например, в таких странах, как США, Австралия, Великобритания) преимущественно социализируют своих членов так, чтобы они расценивали себя как уникальную индивидуальность и ставили превыше всего свои личные цели. **Коллективистские культуры** (например, в таких странах, как Гватемала, Южная Корея, Тайвань), напротив, стремятся социализировать своих членов так, чтобы они видели себя включенными во взаимоотношения и членами более крупных социальных групп и ставили сохранение отношений со своими партнерами и группами выше личных интересов (Brewer & Chen, 2007). Хотя культуры различаются также и по другим измерениям, большинство исследований сосредоточено на измерении индивидуализм–коллективизм, в частности как оно представлено,

Индивидуалистическая культура – культура, социализирующая своих членов так, чтобы они расценивали себя как уникальную индивидуальность и ставили превыше всего свои личные цели.

Коллективистская культура – культура, социализирующая своих членов так, чтобы они видели себя включенными во взаимоотношения и членами более крупных социальных групп и ставили сохранение отношений со своими партнерами и группами выше личных интересов.

с одной стороны, североамериканской и европейской культурами, а с другой — культурами стран Восточной Азии. Поэтому, чтобы проиллюстрировать, каким образом культуры предоставляют широкий ситуационный контекст для своих членов, в этой главе мы сосредоточимся на таком культурном измерении, как индивидуализм–коллективизм.

Таблица 2.1. Индивидуалистические и коллективистские страны

Хофстед (Hofstede (1980, 2001)) проанализировал информацию о целях и ценностях, связанных с работой, полученную более чем от 80 000 работников крупной международной корпорации. Как показывают приведенные ниже данные, западные страны активнее поощряют индивидуализм, особенно по сравнению со странами Латинской Америки и Азии.

Ранжирование по степени индивидуализма	Страна	Ранжирование по степени индивидуализма	Страна
1	США	32	Мексика
2	Австралия	34	Португалия и Восточная Африка
3	Великобритания	40	Сингапур, Таиланд
4	Канада и Нидерланды	43	Тайвань
10	Франция	44	Южная Корея
15	Западная Германия	45	Перу
20	Испания	49	Колумбия
22	Япония	50	Венесуэла
25	Ямайка	51	Панама
26	Арабские страны и Бразилия	52	Эквадор
30	Греция	53	Гватемала

Источник: From J. Deregewski et al. (1983, *Expiscations in Cross-Cultural Psychology,* p. 335–355, Fig. 2, © Swets & Zeitlinger Publishers). Используется с разрешения авторов.

Культурные аффордансы. Разные культуры предоставляют разные возможности своим членам. Например, индивидуалистические культуры дают людям большие возможности отстаивать свою независимость и право самим контролировать свою жизнь. Индивидуалистические культуры достигают этого, предоставляя своим членам широкий выбор (Fiske et al., 1998). Например, одно из типичных для Америки убеждений состоит в том, что каждый человек может стать президентом (или астронавтом, профессиональным спортсменом, знаменитым музыкантом). «Просто старательно трудись, и ты сможешь стать тем, кем ты хочешь стать, тебе доступны все возможности» — так выглядит эта идея в развернутом виде. «Have it your way™» («Сделай по-своему») — выбор за тобой — рекламирует популярная сеть ресторанов фастфуда[1]. Даже простая

[1] 40 лет сеть закусочных быстрого питания Burger King использовала слоган «Сделай по-своему», но потом сменила его на более личный: «Будь собой!». — *Примеч. науч. ред.*

покупка молока в местном магазине предоставляет американцам множество вариантов выбора. Цельное молоко, молоко жирностью 2 %, жирностью 1 % или обезжиренное? Нормализованное молоко, пахта, ацидофильное молоко? Безлактозное молоко? Соевое молоко? Молоко, обогащенное кальцием? Шоколадное? Земляничное? Галлон, полгаллона, кварту или пинту? В картонной или пластиковой упаковке? Средний супермаркет в нашем родном Финиксе предлагает более 20 000 наименований товаров, в то время как сама концепция супермаркета кажется смешной и ненужной людям во многих коллективистских культурах. Предоставляя много вариантов выбора своим членам, индивидуалистические культуры позволяют людям выразить свою индивидуальность и взять на себя контроль за удовлетворением своих личных потребностей. Далее мы увидим, что разные культуры дают разные возможности живущим в них людям (Bond, 2004; Morling, Kitayama & Miyamoto, 2002).

Культура и нормы. «Стань тем, кем ты можешь стать» — таким был старый девиз вооруженных сил США в зазывных рекламах о наборе в армию. Теперь этот девиз звучит иначе: «Армия из одного». Та же идея, но выраженная более концентрированно. «Не будь слабаком», люди смеются над теми, кто раз за разом действует непоследовательно. Нормы индивидуалистического общества направляют недвусмысленное послание: выделяйся из толпы! Будь независимым! Будь верен самому себе!

С другой стороны, малайская поговорка предостерегает, что «капля индиго может испортить ведро молока». А китайская пословица утверждает: «если один палец ноет, вся рука будет болеть». Эти восточноазиатские афоризмы отражают совершенно иное убеждение коллективистских культур: члены группы должны стремиться к гармонии и не выделяться на фоне других. И подобно тому, как в индивидуалистических обществах есть нормы, поощряющие независимое поведение, так и в коллективистских обществах существуют нормы, поощряющие взаимозависимость и не поощряющие индивидуализм. Как гласит японская мудрость, «Если гвоздь торчит, забей его поглубже!».

В соответствии с ориентацией на гармонию и взаимозависимость люди в коллективистских культурах с наибольшей вероятностью станут корректировать свое поведение с учетом поведения других, особенно если другие — это люди, которых они знают. Рассмотрим знаменитые исследования «оценки длины линий», первоначально проведенные в США. Участникам исследования предлагали выбрать из трех линий разной длины ту, которая соответствовала эталонной длине линии (анализ этого исследования см. в главе 6). Когда участники находились в одиночестве, они выполняли это задание довольно легко и почти никогда не делали ошибок. Но, находясь в группе, участники часто копировали чужой — очевидно ошибочный — выбор (Asch, 1956). Этот паттерн конформности еще более распространен в коллективистских обществах (Smith & Bond, 1994).

Культуры могут также различаться по тому, как они принуждают к соблюдению своих норм (Tinsley & Weldon, 2003). Например, американские родители часто наказывают своих детей лишением каких-то прав и привилегий: «Ты остаешься на неделю без телевизора!» Японские и китайские родители, напротив, предпочитают ставить под угрозу сохранение социальных связей детей: «Мне не нравятся такие мальчики, как ты» или «Люди будут смеяться над тобой, если ты будешь вести себя подобным образом» (Miller, Fung & Mintz, 1996; Okimoto & Rohlen, 1988). Эти разные стили наказания имеют свой смысл с точки зрения разных культур: в индивидуалистических культурах люди придают бóльшую ценность личной свободе, поэтому наказания, ограничивающие свободу, должны быть особенно эффективными; в коллективистских культурах люди придают большую ценность взаимоотношениям, поэтому наиболее эффективными в них оказываются наказания, угрожающие их социальным связям.

Культурные сценарии. Как нам уже известно, наличие социальных сценариев позволяет людям лучше координировать друг с другом свои действия. Каким образом культура может влиять на использование таких сценариев?

Во-первых, возможно, что социальные сценарии более распространены в одних культурах, чем в других. Например, как вы считаете: ситуации в большей степени регулируются сценариями в индивидуалистских или в коллективистских обществах? Вы можете решить, что коллективистские общества чаще используют сценарии для ситуаций, потому что сценарии помогают координировать поведение людей, что крайне важно для культур, высоко ценящих социальную гармонию. Исследования говорят о том, что ваша интуитивная догадка, скорее всего, верна. Например, в Японии существуют строго регламентированные сценарии для самых разных событий — от семейных обедов до уроков игры на фортепьяно и взаимных приветствий, — событий, которые гораздо менее регламентированы в США.

Во-вторых, даже когда в культурах есть сценарии для одних и тех же событий, содержание этих сценариев может быть очень разным. Возьмем для примера похороны. В большинстве культур похороны имеют общие характеристики — погребение тела, выражение скорби, но есть и важные различия (Matsunami, 1998). Например, в Северной Америке типичные похороны представляют собой тихое, лишенное помпезности событие (хотя здесь существуют интересные вариации, обусловленные этнической группой, религией и регионом). Присутствующие на похоронах одеты строго, разговаривают тихо, уважительно слушают выступающих и контролируют свое выражение печали на людях. Мы можем противопоставить такую церемонию похоронам у племени бераван с острова Борнео (Metcalf & Huntington, 1991). Это племя проводит две похоронных церемонии, разрыв во времени между которыми составляет не менее восьми месяцев, а иногда достигает пяти лет. Первая церемония начинается сразу после смерти человека. Труп, закрепленный на специально сооруженном

сиденье, выставляется на всеобщее обозрение на один-два дня, чтобы его могли увидеть все близкие родственники, а затем укладывается в гроб или в большой кувшин. Когда наступает время второй церемонии, на нее приглашаются гости из самых отдаленных мест, и в течение четырех-десяти дней на площадке рядом с гробом или кувшином идет шумное гулянье. Употребление спиртного и дружеское общение всячески приветствуются, и крики пирующих, звуки музыки и ружейные выстрелы слышны далеко от места церемонии. Не к таким похоронам мы с вами привыкли! Культура влияет не только на то, в какой степени повседневные ситуации направляются социально приемлемыми сценариями, но также и содержание этих сценариев.





От Британии до Бали: сценарии похорон в разных культурах. Наши культуры во многом определяют нормы, с которыми мы сталкиваемся. Культуры также влияют на содержание многих наших наиболее важных социальных сценариев, как мы это видим на примерах похоронных церемоний в Великобритании и на Бали.

Из этого раздела мы узнали, что люди находятся в физической и социальной средах и что определяемые этими средами ситуации влияют на их мысли, чувства и поведение. Теперь перейдем к одновременному рассмотрению индивида и ситуации.

Быстрая проверка

1. В каком смысле индивиды действуют как ситуации?
2. Что такое инъюнктивные нормы? В чем их ценность? Каким образом они могут создавать проблемы?
3. Чем сильные ситуации отличаются от слабых?
4. Чем различаются индивидуалистические и коллективистские культуры? Каким образом культуры формируют аффордансы, нормы и сценарии?



Взаимодействие «индивид—ситуация»

Если кто-то попросит вас описать личности двух ваших лучших друзей, то вы, возможно, упомяните, что один из них общителен, а другой застенчив, что один ненадежен, а на другого всегда можно положиться и т. д. Однако во время беседы вы, вероятно, охарактеризуете своих друзей следующим образом: «Он относится к тому типу людей, которые ведут себя тихо и робко в незнакомом обществе, но чувствуют себя комфортно и испытывают легкое возбуждение в кругу друзей» или «Нельзя сказать, что он демонстрирует мотивацию и надежность в работе, но он преданный и верный друг».

Подобные заявления показывают интуитивное понимание того, что черты нашей личности отчасти определяются тем, как мы реагируем на ситуации: конкретным набором целей, мыслей, чувств и действий, возникающих в разных условиях, в которых мы оказываемся (например, Mischel, Shoda & Mendoza-Denton, 2002). Такие заявления также согласуются с фундаментальным принципом социальной психологии, который сформулировал Курт Левин (Kurt Lewin, 1951a) много лет тому назад: личность и ситуация *совместно* определяют то, как люди думают, чувствуют и поступают (например, Kenrick & Funder, 1988; Ozer, 1986; Shoda, LeeTiernan & Mischel, 2002; Snyder & Ickes, 1985). Далее в этой главе мы рассмотрим шесть способов, с помощью которых индивид и ситуация влияют друг на друга и взаимодействуют между собой, формируя социальную жизнь.

Разные люди по-разному реагируют на одну и ту же ситуацию

Представьте, что вы согласились участвовать в эксперименте по изучению влияния видеоигр на способность быстро принимать решения. Для начала вы

и другой участник раздельно играете в видеоигры. Затем экспериментатор описывает конкурсное задание, в котором вы и ваш будущий противник должны быстро реагировать на звуковые сигналы, принимаемые через наушники. Если вы нажмете клавишу компьютера раньше своего соперника, на экране появится надпись «Вы выиграли». Если вы замешкаетесь, то на экране появится надпись: «Вы проиграли», а в наушниках раздастся сильный неприятный шум. До начала каждого такого состязания вы сами задаете уровень и продолжительность шума, который услышит ваш противник, если вы выиграете, и эти параметры шумового воздействия могут находиться в пределах от нулевых значений до шумового импульса длительностью 2,5 секунды и мощностью 105 децибел (что соответствует нахождению в нескольких футах[1] от сигналящего автомобиля). Какой силы шум вы будете направлять в наушники вашего оппонента при каждом выигрыше?

Как обнаружили в 2005 г. Брюс Бартолоу, Марк Сестир и Эдвард Дэвис, это будет зависеть от того, в какую игру вы до этого играли — жестокую или нет — и от того, как долго вы развлекались жестокими видеоиграми в прошлом. Они случайным образом выбирали студентов и предлагали им играть в очень реалистичные жестокие видеоигры, успех в которых определялся только количеством убитых противников.

Другим случайно выбранным студентам экспериментаторы предлагали играть в увлекательные, но не жестокие видеоигры, требовавшие решения разного рода головоломок. У участников, имевших малый опыт игры в жестокие видеоигры, тип предлагаемой игры заметно влиял на выбор уровня шума для воздействия на своих проигравших противников. Демонстрируя силу влияния ситуации, менее опытные игроки, которым предлагалось играть в жестокие видеоигры, больнее наказывали своих проигравших соперников, чем те малоопытные игроки, которым предлагали решать головоломки. В то же время тип предлагаемой игры не влиял на тех участников, которые в прошлом много играли в жестокие видеоигры. Они наказывали своих противников сильным звуком, и это ни от чего не зависело (рис. 2.8).

Эти результаты иллюстрируют одну важную особенность взаимодействий между индивидом и ситуацией: *разные люди по-разному реагируют на одну и ту же ситуацию*. Неодинаковые взаимодействия между индивидом и ситуацией могут происходить потому, что разные люди воспринимают разные аспекты ситуации, или потому, что одна и та же ситуация имеет разный смысл для разных людей. В данном эксперименте, несмотря на то что все участники в случае проигрыша равноценно наказывались своими противниками (а в действительности их «противником» был компьютер, работавший в соответствии с заданным

[1] Английский фут — 0,3 м. — *Примеч. ред.*

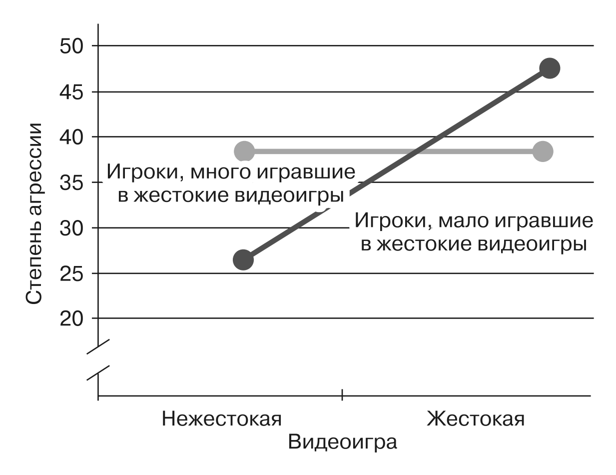


Рис. 2.8. «Разные люди по-разному ведут себя в одной и той же ситуации». Студенты, относительно мало игравшие в прошлом в жестокие видеоигры, наказывали своих проигравших противников болезненнее после жестоких видеоигр, чем после познавательных. Напротив, те студенты, которые в прошлом много играли в жестокие видеоигры, болезненно наказывали своих противников независимо от того, в какую игру им давали возможность сыграть.

Источник: адаптировано из Bartholow et al. (2005, Figure 2, p. 1581).

алгоритмом), участники, много увлекавшиеся в прошлом игрой в жестокие видеоигры, чаще интерпретировали действия противника как враждебные даже после того, как им предлагалось сыграть в *не*жестокие видеоигры. Напротив, те, кто мало играл в жестокие видеоигры в прошлом, враждебно воспринимали своих соперников только после того, как им предлагали поиграть в жестокие видеоигры. Так как не предусматривающий насилия контекст означал нечто разное для искушенных и для неискушенных участников, то они реагировали на него по-разному.

Под **соответствием «индивид—ситуация»** понимается степень совместимости конкретного человека и ситуации. Подобно тому как нельзя открыть замок ключом, который к нему не подходит, так и люди не могут достигать своих целей, если их ситуации не предоставляют им подходящих возможностей. Действительно, люди, оказывавшиеся в некомфортных для себя ситуациях, обычно чувствуют себя неудовлетворенными и не могут добиться успеха. Например, студенты, ценности которых больше соответствуют ценностям среды в их колледже, чувствуют себя более удовлетворенными, чем студенты, у которых это соответствие не такое полное (например, Pervin & Rubin, 1967; Sagiv & Schwartz, 2000). Далее мы увидим, что степень соответствия между индивидом и ситуацией имеет также значение и для профессиональной деятельности человека.

Соответствие «индивид–ситуация» – степень совместимости конкретного человека и ситуации.

Взаимосвязи: теория и практика

Соответствие человека и ситуации на рабочем месте

Майкл Овитц был известным ловкачом в отрасли, которая славится своими махинациями. Как агент многих суперзвезд, включая Тома Круза, и как председатель совета директоров *Creative Artists Agency*, Овитц мог включать зеленый или красный свет новым фильмам, давая или не давая согласие на участие в них звездных актеров и режиссеров. Поэтому когда компании Уолта Диснея потребовалось сменить своего президента, она пригласила на эту должность Овитца в качестве второго человека в компании после председателя совета директоров Майкла Эйснера, который сам был выдающимся бизнесменом. Из Эйснера и Овитца компания Уолта Диснея создала управленческую «команду мечты».

Но мечта вскоре обернулась кошмаром. Качества, которые сделали Овитца таким влиятельным человеком — его авторитаризм, способность командовать окружающими его людьми и контролировать их действия, — не пошли ему на пользу в роли управляющего крупной корпорацией. Более того, он не привык заниматься приемом заявок и был в этом не очень силен. Поэтому всего через 16 месяцев после того, как газеты протрубили о его назначении на высокий пост, Овитц признал свою ошибку и подал в отставку, которую компания Уолта Диснея охотно приняла (*Ovitz & out at Disney*, 1996; *Ovitz, Hollywood power broker, resigns from no. 2 job at Disney*, 1996). Несмотря на свою проницательность, энергичность и талант, Майкл Овитц был не тем человеком, которого следовало назначать на эту должность. Он для нее не подходил.

Еще в IV веке до нашей эры древнегреческий философ Платон утверждал, что люди должны назначаться на должности в соответствии с их способностями и личностными качествами. Так как разные должности требуют разных умений и личностных качеств, то, по мнению Платона, не каждый оказывается хорошим кандидатом на определенную должность. Современные теоретики соглашаются с ним (например, Driskell, Hogan & Salas, 1987; Hackman & Oldham, 1980; Holland, 1997), а данные исследований подкрепляют его выводы. Когда индивидуальные характеристики работников — интересы, цели, способности, черты личности — соответствуют требованиям и возможностям их профессий, работники чувствуют себя более счастливыми и реже задумываются о переходе на другую работу (например, Ambrose et al., 2008; Meir & Hasson, 1982; Spokane, 1985). Исследование показало, что первокурсники бизнес-школы, личностные черты которых лучше соответствовали профилю «успешного молодого менеджера», получили после завершения обучения больше предложений от работодателей. Кроме того, через четыре года после получения диплома эти бывшие студенты получали более высокие зарплаты, чаще работали на полную ставку и реже меняли место работы (Chatman, Caldwell & O'Reilly, 1999).

Другое исследование иллюстрирует ценность соответствия индивида не только должности, но и культуре организации. Работники, соответствующие культуре своей организации, обычно более удовлетворены работой, более преданы компании и реже увольняются, чтобы перейти на более высокую должность (например, Adkins & Caldwell, 2004).

Таким образом, выгоды более полного соответствия работников их работе и рабочим местам очевидны. Люди могут повысить свою «профпригодность» и удовлетворенность работой за счет правильного понимания своих личных качеств и поиска совместимых с этими качествами должностей. Работодатель может проводить собеседования с претендентами и отсеивать тех

из них, чьи личные качества не соответствуют культуре компании. Кроме того, организации могут повысить это соответствие за счет ознакомления новичков с ценностями, разделяемыми другими работниками на их новом рабочем месте.

Должны ли были Овитц и Эйснер предвидеть роковой финал? Возможно. Но в любом случае их ошибка дорого обошлась всем. Личная репутация оказалась серьезно подмочена, а компания Уолта Диснея была вынуждена выплатить Овитцу выходное пособие почти в $90 млн. И все потому, что один человек практически не соответствовал своей должности и рабочей среде в целом.

Ситуации выбирают индивида

Каждый год после поступления в выбранные ими колледжи тысячи студентов и студенток во всем мире устремляются в самые разные студенческие организации. Они пытаются получить роли в студенческих театрах, занять должности в системе студенческого самоуправления и попасть в основные составы студенческих спортивных команд. Они хотят получить признание своих товарищей и преподавателей. А по окончании учебы конкурируют за рабочие места и возможность поступить в магистратуру.

Как заметил великий «психолог-бихевиорист» Мик Джаггер, иногда мы не получаем того, чего хотим[1]. Не каждому удается попасть в наиболее предпочтительную для него ситуацию. Студенты не всегда поступают в наиболее привлекательные для них колледжи, их могут не принимать в популярные студенческие организации и им часто приходится подолгу обивать пороги в поисках работы. Это происходит потому, что здесь мы сталкиваемся со второй особенностью взаимодействия между индивидом и ситуацией: *ситуации выбирают индивида*. Например, в главе 8 мы увидим, что женщины во всем мире предпочитают завязывать романтические отношения с мужчинами, которые немного старше их или одного с ними возраста (Kenrick & Keefe, 1992). В результате 14-летним подросткам крайне редко удается договориться о свидании с 20-летними девушками. И как бы подростки ни мечтали о такой возможности, девушки старше их никогда не пойдут им навстречу. Аналогично этому малообщительные студентки не будут выбраны на руководящие должности в студенческом женском клубе, а ленивые студенты не смогут записаться на самые престижные программы последипломного образования. Большинство ситуаций ограничивает возможности попадания в них. Спортивные команды состоят из фиксированного числа игроков, а время и силы, которыми располагают люди, позволяют им иметь ограниченное количество друзей. По причине этих ограничений даже случайные ситуации обычно имеют «входные требования» того или иного рода. Чтобы проверить это на себе, не мойте и не расчесывайте волосы в течение двух недель, а потом попытайтесь найти новых друзей.

---

[1] Афоризм лидера *Rolling Stones* имеет продолжение: «Тогда мы получаем то, что нам нужно». — *Примеч. науч. ред.*

Индивиды выбирают свои ситуации

Подобно тому как ситуации выбирают людей, так и *люди выбирают свои ситуации*. Вы решите, что проведете ближайший субботний вечер в местном кинотеатре-мегаплексе, а ваш друг может предпочесть провести это время в библиотеке. Вы можете решить жениться и обзавестись семьей, а ваш лучший друг предпочтет оставаться холостым. Ситуации *для нас* не всегда возникают сами по себе. Скорее во многом мы сами определяем наши ситуации.

Мы выбираем ситуации с учетом тех возможностей, которые они предоставляют. Если вы хотите забыть о предстоящем экзамене, то посещение кинотеатра подойдет для этого лучше, чем посещение библиотеки. Если у вас случился приступ мигрени, то остаться вечером дома будет для вас лучше, чем пойти на концерт рок-музыки. Когда разные ситуации предоставляют разные возможности, мы стараемся выбрать те ситуации, возможности которых лучше соответствуют нашим желаниям и целям (Buss, 1987; Caspi & Bem, 1990; Emmons, Diener & Larsen, 1986; Snyder & Ickes, 1985). Кино позволяет отвлечься, поэтому человек, стремящийся избавиться от мыслей о приближающемся экзамене, пойдет в кинотеатр, а не в библиотеку. На рок-концерте стоит невообразимый шум, поэтому человек, желающий избавиться от головной боли, проведет вечер дома на диване.

Разные ситуации актуализируют разные стороны личности человека

Мы предполагаем, что большинство из вас знает кого-то, кто является носителем двух культур и чувствует, что обе они «живут в нем». Вы сами можете быть таким бикультурным человеком. Бикультурные люди часто говорят, что две сосуществующие в них культуры «поочередно» влияют на многие их действия (LaFromboise, Coleman & Gerton, 1993; Phinney & Devich-Navarro, 1997). «В школе... каждый был американцем, включая и меня. Днем я шла домой и снова становилась мексиканкой» (цит. по: Padilla, 1994, p. 30).

Мы уже знаем, что ситуация может актуализировать или приводить в состояние готовности знания, имеющие к ней отношение. Для процитированной выше американской школьницы мексиканского происхождения язык, используемый в разных условиях, вероятно, активировал разные культурные ориентации: испанский, на котором она говорила дома с родителями, психологически делал ее мексиканкой, а английский, на котором говорили в школе, психологически делал ее американкой (Ross, Xun & Wilson, 2002). Во многих исследованиях идея прайминга использовалась для того, чтобы выяснить, могут ли характеристики ситуации вызвать временное доминирование одной культурной ориентации над другой (например, Hong et al., 2000; Pouliasi & Verkuyten, 2007; Sui, Zhu & Chiu, 2007; Zou, Morris & Benet-Martinez, 2008). В одном таком исследовании

студенты Китайского университета в Гонконге, стремившиеся одновременно выработать в себе и китайскую, и западную Я-концепции, обнаружили, что они думают более «коллективистски» после показа им китайских культурных символов (например, китайского дракона или Великой Китайской стены) и более «индивидуалистически» после просмотра американских культурных символов (например, американского флага или вашингтонского Капитолия) (Hong, Chiu & Kung, 1997). Культурные символы могут даже актуализировать новые стили мышления у членов других культур. Символ «инь-ян» представляет восточноазиатское понимание непрерывного изменения и динамического равновесия в нашей жизни, того, что за плохим следует хорошее, что после тьмы появляется свет и т. д. В серии своих интересных исследований Адам Алтер и Вирджиния Кван показали, что простое знакомство американцев европейского происхождения с символом «инь-ян» (как альтернативой символа контроля) заставляло их думать «менее» по-американски и «более» по-восточноазиатски. Это помогало точнее предсказывать, что растущие в цене акции начнут дешеветь, а потерявшие в цене станут дорожать, что на смену солнечным дням неизбежно придут дождливые и что после дождливой погоды снова наступит солнечная.

Подобные результаты иллюстрируют другую особенность взаимодействия индивида и ситуации: *разные ситуации актуализируют разные стороны личности человека*. Например, когда вы видите улыбающегося вам симпатичного молодого человека, то это может вызвать у вас мысли о романтических отношениях, но когда слышите, как тот же человек выкрикивает в ваш адрес ругательства, это заставляет вас задуматься о собственной безопасности. Ситуации, в которых мы находимся, оставляют в нашей памяти цели и мнения, влияющие на наши мысли, чувства и действия, даже когда мы выходим из них (например, Higgins, 1996). Вы, вероятно, будете по-разному интерпретировать неожиданное столкновение с незнакомцем при выходе из кинотеатра и реагировать на него после просмотра комедии («Какие мы оба неловкие!») и после просмотра боевика («Он не смеет так себя вести. Я ему покажу!»).

Даже характеристики ситуаций, о которых мы мало что знаем, могут существенно влиять на наши действия (Ferguson & Bargh, 2004). В эксперименте, проводившемся Джоном Баргом, Марком Ченом и Ларой Берроуз в 1996 г., испытуемых просили выбрать из пяти слов четыре и составить из них предложение. В одних таких наборах слова ассоциировались с грубостью, в других — с вежливостью, а в третьих слова не ассоциировались ни с грубостью, ни с вежливостью. После выполнения задания испытуемые выходили из лаборатории на поиски экспериментатора, чтобы он помог им подготовиться к следующему исследованию. Они обнаруживали его беседующим с другим человеком, и экспериментатор продолжал разговор до тех пор, пока испытуемые не прерывали его (или пока не проходило 10 минут). Какие испытуемые чаще прерывали экспериментатора в течение 10 минут его беседы: составлявшие предложения с использованием грубых слов, вежливых или нейтральных?

Если вы считаете, что это были испытуемые, составлявшие предложения с использованием грубых слов, то вы правы. Прерывали беседу экспериментатора 63 % таких испытуемых, 34 % тех, кто работал с нейтральными словами, и только 17 % тех, кто работал с вежливыми словами. Даже незначительные особенности наших ситуаций способны актуализировать наши цели, мнения, чувства и привычки. Поэтому мы можем вести себя вежливо в одной ситуации и грубо в другой.



Меняется ситуация, меняется человек. Будет ли женщина справа «одной и той же», когда она разговаривает с друзьями в кампусе и когда она сидит в учебной аудитории? Вряд ли. Когда обстоятельства изменяются, какие-то наши личностные качества выходят на первый план, а какие-то отходят на второй. Разные ситуации актуализируют разные аспекты личности человека.

Индивиды изменяют ситуацию

Если неловкий человек наткнется на кирпичную стену, то стена не пострадает, а какие-то изменения произойдут только у этого человека. Но социальные ситуации редко подобны кирпичной стене, и каждый человек, вступающий в ситуацию, способен ее изменить. Добавьте активного игрока в одну из двух футбольных команд, вяло ведущих борьбу во время корпоративного пикника, и характер игры сразу изменится. Приведите опытного воспитателя в только что образованную группу в детском саду, и дети быстро избавятся от своей застенчивости и подружатся друг с другом.

Иногда люди изменяют свои ситуации по той же причине, по которой их выбирают, — для более успешного достижения своих целей. Человек, желающий очистить от мусора прилегающую к его дому территорию, может пригласить

соседей, чтобы сообща справиться с этой задачей, а воспитательница в детском саду, безусловно, хочет, чтобы ее подопечные хорошо ладили между собой.

Но люди также могут изменять свои ситуации непреднамеренно. Испытывающие депрессию студенты колледжа не желают оказывать гнетущего воздействия на своих товарищей по комнате, но оказывают его — и товарищи могут начать их избегать (Joiner & Metalsky, 1996; Strack & Coyne, 1983). Юноша, полагающий, что другие люди не любят его, не собирается отваживать своих новых знакомых, но может сделать это непреднамеренно, и они могут проявить к нему враждебность (Dodge, 1986). А жизнерадостная студентка не обязательно стремится постоянно взбадривать своих соседок по комнате, но делает это, и они могут искать ее общества для поднятия настроения. В этой книге вы найдете немало примеров людей, изменяющих свои ситуации: лидеров, повышающих эффективность работы своих групп, замкнутых одиночек, усиливающих свою социальную изоляцию, людей с прежде непопулярными взглядами, обретающих многочисленных сторонников, и многих других.

Ситуации изменяют индивида

Нерадивые родители могут превратить младенцев со спокойным темпераментом в тревожных дошкольников. Люди, с которыми мы вступаем в брак, способны изменять наши взгляды на политику и социальную жизнь. Просмотр жестоких порнографических видео может сделать вас нечувствительными к проявлению агрессии в отношении женщин. Подобно тому как люди изменяют свои ситуации, *ситуации могут изменять людей*.

Иногда это изменение выглядит очевидным: мы пребывали в «тогда» и оказались в другом «сейчас». Младенец, постоянно слышавший лай беспокойного ирландского сеттера, внезапно начинает бояться собак. Но иногда ситуации изменяют нас более медленно и не столь очевидно. **Социализация** — это процесс, посредством которого приверженцам конкретной культуры передаются верования, традиции, обычаи и язык. В наших рассуждениях о культуре мы отмечали, что дети, проходящие социализацию в индивидуалистических культурах, став взрослыми, стремятся к независимости, личному успеху и поддержанию высокой самооценки. Напротив, дети, прошедшие социализацию в коллективистских культурах, став взрослыми, ищут взаимозависимости и взаимосвязей, стремятся к групповому успеху и к гармонии внутри своих групп. Как культуры добиваются таких результатов? В культурах существуют базовые идеи о том, что такое хорошо и что такое плохо, и эти ценности отражаются в традициях, нормах, политиках и институтах культуры. Например, индивидуалистическая ценность личного успеха нашла отражение в американском законодательстве (в виде акцента на праве частной

Социализация – процесс, посредством которого приверженцам конкретной культуры передаются верования, традиции, обычаи и язык.

собственности), в образовании (рассматривая его как инструмент, позволяющий каждому мотивированному ребенку полнее реализовать свой потенциал) и в массмедиа (в том, как они представляют предпринимателей и их успехи). И эти силы влияют на взаимодействия людей друг с другом в повседневной жизни (например, американским детям уже с раннего возраста часто предоставляют отдельное жилье и учат их «самим защищать себя»).

Культуры существуют на многих «уровнях» (A. Cohen, 2009). В США культуры различаются по регионам (например, мы поговорим о «южной культуре уважения» в главе 10). В городских и сельских областях также существуют разные культуры; в крупных городах коллективизм поощряется в меньшей степени, чем в маленьких городах и деревнях. У разных этнических групп и религий также имеются свои особые культуры. Собственными культурами обладают и высшие учебные заведения: студент, проучившийся четыре года в военно-морской академии, вероятно, столкнется с нормами, правилами и традициями, отличными от тех, с которыми он столкнулся бы, если бы учился в Калифорнийском университете в Беркли. Существуют также семейные культуры: уроки, которые вы получаете в своем доме, отличаются от тех, которые получают обитатели соседнего дома. Поэтому даже в самой индивидуалистической стране мира действует множество культурных факторов, влияющих на то, кем мы становимся. Ситуации — краткосрочные или продолжительные, изолированные или связанные с родственными ситуациями — способны изменять нас.

Итак, как нам теперь известно, человек и ситуация взаимодействуют между собой разнообразными способами, влияя на то, что мы думаем, чувствуем и делаем (табл. 2.2).

Таблица 2.2. Разные типы взаимодействий между индивидом и ситуацией

Взаимодействие	Пример
Разные люди по-разному реагируют на одну и ту же ситуацию	Одни студенты находят университетскую жизнь веселой и увлекательной, а другие — скучной и однообразной
Ситуации выбирают индивида	В ваш колледж принимают не каждого, кто подает в него заявление о приеме
Индивиды выбирают свои ситуации	Для вас предпочтительнее жить в студенческой общине, а вашим товарищам — в общежитии
Разные ситуации актуализируют разные стороны личности человека	Вы можете считать себя серьезно относящимся к учебе, но любителем повеселиться на вечеринках
Индивиды изменяют ситуацию	Энергичный, знающий преподаватель может превратить пассивную студенческую группу в активную, заинтересованную аудиторию
Ситуации изменяют индивида	Если из двух во многом похожих выпускников школы один поступает в Военно-морскую академию, а другой — в Калифорнийский университет в Беркли, то, вероятно, через четыре года сходства между ними будет намного меньше

Исследование

Подумайте о своем близком друге и его брате или сестре. В чем они похожи, а в чем различаются? Как можно объяснить эти сходства и различия с точки зрения шести особенностей взаимодействия человека и ситуации, о которых вы только что узнали?

Быстрая проверка

1. Каковы последствия более полного соответствия «индивид–ситуация»?
2. Что означают слова о том, что «ситуации выбирают индивидов»? Что «индивид выбирает ситуации»? Приведите примеры из вашей жизни, иллюстрирующие каждое из этих утверждений.
3. Каким путем разные ситуации актуализируют разные стороны личности человека?
4. Что означают слова о том, что «индивиды изменяют ситуацию»? Что «ситуации изменяют индивида»? Приведите примеры из вашей жизни, иллюстрирующие каждое из этих утверждений.

Повторный взгляд. Загадка обыкновенного и необыкновенного человека



Мартин Лютер Кинг во многих отношениях действительно был обыкновенным человеком, но все же, когда он приехал в Монтгомери, он уже обладал несколькими качествами, которые позже позволили ему стать лидером движения за гражданские права. Он хотел, чтобы с афроамериканцами обращались уважительно, и это желание впервые вызвал в нем его отец, который однажды вместе с сыном покинул магазин обуви, когда продавец отказался обслуживать его в отделе для белых.

Мотивация и убеждения Кинга дополнялись его сильными чувствами. Способный к сильным переживаниям уже в детском возрасте, он проявлял глубокое сочувствие к беднякам, которые в период экономического кризиса были вынуждены стоять в длинных очередях за хлебом. Эта способность испытывать сильные чувства проявилась позднее в преданности Кинга своему делу и в страстной силе его речей. Сосредоточившись на конкретном индивиде, точнее на мотивах, убеждениях и чувствах Кинга, мы смогли наблюдать его превращение в того человека, каким он позже стал известен миру.

Однако не только эти его личностные особенности предопределили выбранный им курс действий. Прежде всего он оказался в нужное время в нужном месте. Роза Паркс, смелая женщина, подвергшая себя огромному риску из-за нарушения действовавших в Алабаме законов о сегрегации, была секретарем местного отделения NAACP (Национальной ассоциации содействия прогрессу цветного населения), в совете которого состоял молодой Мартин Лютер Кинг. Знакомство с ней позволило ему лучше понять местную ситуацию. Кроме того, ему как человеку, недавно приехавшему в этот город, должно быть, льстило, что его попро-

сили возглавить бойкот местных автобусных линий. И ему было бы трудно отказаться от такого предложения, учитывая местные представления о том, что проповедники должны быть лидерами местных общин.

Но эти особенности ситуации просто обеспечили ему исходную позицию местного лидера. Безусловно, они не гарантировали ему успеха. Его заявление о начале бойкота, принявшего форму массового протеста, было сделано тогда, когда он не обладал той властью, которой славился позднее. Однако аудитория Кинга, доведенная до отчаяния десятилетиями неравенства и дискриминации, не позволила бы ему не оправдать ее высоких ожиданий. Его аудитория *нуждалась* в великом моменте, и ее отзывчивость и энтузиазм создали для него этот момент. И Кинг воспрял духом:

> *Друзья, наступают времена, когда люди устают от сознания того, что они брошены в глубокую пропасть унижения, в которой они испытывают невообразимое отчаяние... Наступают времена, когда люди устают от невозможности радостно жить в солнечном июле и от вынужденного пребывания в промозглом ноябре.*

Кинг заряжал толпу энергией, доказывая и ей, и себе, что он способен быть лидером. Ситуация выбрала его, и Кинг принял этот вызов. Ситуация превратила Кинга в лидера, а он, в свою очередь, дал людям надежду.

Индивид и ситуация продолжали взаимодействовать на протяжении всего бойкота. Энтузиазм людей и их поддержка укрепляли его дух, когда его уверенность в своих силах слабела. Решение полиции взять его под арест по ложному обвинению в том, что он провоцировал беспорядки, сделало его более заметным и укрепило доверие к нему, как и попытки поджога его дома. Общая готовность людей идти на жертвы обеспечила бойкоту успех, а статья в журнале «Time» принесла Кингу общенациональную известность.

Мартин Лютер Кинг привнес в свою ситуацию прочную приверженность принципам равноправия, ненасильственное выражение протеста в духе Ганди и выдающиеся ораторские способности. В свою очередь, ситуация обеспечила ему энергию и уверенность в себе и предоставила многочисленные возможности. Его действительно выдающиеся успехи были достигнуты не только благодаря силе его личности, но и благодаря взаимодействию его личности с мощными ситуационными факторами в его жизни. Как у любого человека, у него были свои достоинства и недостатки. И, как у всех нас, его действия — и его характер — формировались теми ситуациями, в которых он оказывался. Подобно всем нам, он, в свою очередь, изменял свой мир. В этом состоит главная идея социальной психологии.

Мы видели, что соответствие личности Кинга его обстоятельствам облегчило ему достижение успеха и помогло усилению движения за гражданские права. Действительно, существующая в социальной психологии концепция соответствия индивида и ситуации оказалась крайне ценной для понимания многих явлений нашей жизни — от повышения производительности труда на производстве до достижения необыкновенных успехов в политике. Исследования, о которых говорилось в этой главе, показали, что объединяющая функция социальной психологии не ограничивается распространением на такие дисциплины, как индустриальное/организационное поведение и политология. Например, мы видели, как социальная психология устанавливает связи между генетикой, нейронауками и антропологией для лучшего понимания эмоций, их происхождения и их эффектов и как социальная психология связывает социологию

и результаты исследования разных культур для объяснения того, как дескриптивные нормы и инъюнктивные нормы формируют простые и сложные типы социального поведения.

Мы сделали первый шаг на нашем пути к пониманию социального поведения. В следующих главах мы подробно разберем, как люди используют мыслительные процессы и различные типы поведения для изменения ландшафта социальной жизни.

Резюме

Индивид

1. Индивид — это динамическая комбинация мотиваций, знаний и чувств, совместно формирующих социальное поведение.
2. Мотивация — это сила, заставляющая людей стремиться к достижению своих целей.
3. Достижение целей иногда требует значительного внимания. Однако благодаря частой практике стратегии достижения некоторых целей могут применяться автоматически, давая нам возможность направлять наше ограниченное внимание на выполнение других задач.
4. Достичь целей бывает непросто. Достижение некоторых целей возможно только за счет приложения большой силы воли. Однако когда мы используем силу воли для достижения одной цели, то в краткосрочной перспективе этой самой силы воли у нас остается меньше, поэтому ее не хватает для достижения последующих целей. Достижение цели *не делать* чего-либо может быть особенно трудным, так как мысли, которые мы подавляем, позднее могут начать возникать в нашем сознании еще с большей частотой и интенсивностью.
5. Знания — это информация, которую мы извлекаем из нашего жизненного опыта и храним в памяти. Мы организуем эту информацию в ментальные структуры, такие как экземпляры и схемы.
6. Знание, которое предварительно было актуализировано, вероятнее всего, оказывает влияние на то, на что мы обращаем внимание, как мы интерпретируем неоднозначные социальные ситуации и как мы себя ведем.
7. Чувства включают в себя установки (аттитюды), эмоции и настроения. Социальные психологи используют разные способы измерения чувств индивида, в том числе такие, как самоотчеты, наблюдение поведения и измерение физиологических параметров.
8. На то, как мы испытываем и выражаем наши чувства, влияют наша генетика и наша культура. Чувства, испытываемые нами в конкретный момент, определяются наблюдаемыми у другого человека физиологическими изменениями (например, сигналами обратной связи, подаваемыми посредством мимики) и тем, как мы интерпретируем наши обстоятельства.

9. Чувства в высшей степени функциональны. Эмоции сигнализируют нам о том, что что-то не в порядке, и таким образом мы можем переключать наше внимание с нашей текущей деятельности на новые проблемы. Установки (аттитюды) позволяют нам быстро оценить, стоит ли пойти на контакт или, наоборот, уклониться от контактов с теми людьми, с которыми мы сталкиваемся. Настроения подготавливают нас к восприятию наших прошлых и нынешних обстоятельств.
10. Люди много размышляют о себе: о том, кто они есть, как собираются добиваться своих целей и как могут управлять впечатлениями, которые складываются о них у других людей.
11. Я-концепция — это наши знания о себе. Самооценка/самоуважение — это установка по отношению к себе. Мы многое узнаем о себе, наблюдая за людьми или воображая, какими другие люди видят нас (зеркальная оценка), сравнивая себя с другими (социальное сравнение) и анализируя наше собственное поведение (самовосприятие).
12. Люди стремятся достичь своих целей с помощью процесса саморегуляции и попыток управлять впечатлениями, которые складываются о них у других людей, представляя себя окружающим в соответствии со своим желаемым публичным имиджем.

Ситуация

1. Люди постоянно находятся в своих физических и социальных средах, и эти среды влияют на их мысли, чувства и поведение.
2. Количество людей, находящихся в нашем окружении, может иметь большое значение. Например, ученики в небольших, «недоукомплектованных» школах были лучше мотивированы, участвовали в большем количестве мероприятий, у них было больше обязанностей, и они были готовы браться за более амбициозные задачи.
3. Разные ситуации содержат разные возможности и угрозы. Эти возможности и угрозы называются аффордансами, и нам часто удается эффективно обнаруживать их без особых усилий.
4. Люди сообщают окружающим дескриптивные нормы — информацию о том, что большинство людей делает в данной ситуации, — и эти нормы помогают нам выбрать правильное поведение в новой ситуации. Дескриптивные нормы обычно отражают то, во что действительно верят или что чувствуют люди. Когда люди ведут себя не в соответствии со своими актуальными мнениями или чувствами, то они могут создавать состояние коллективного неведения, которое может способствовать возникновению опасных типов поведения, например пьянства.

5. Многие ситуации имеют свои «правила», говорящие нам о том, что нам позволено и что не позволено делать. Эти правила называются инъюнктивными нормами и определяют, что приемлемо, а что неприемлемо в данной ситуации. Кроме того, для некоторых ситуаций существуют сценарии, описывающие последовательность действий, ожидаемых от людей. Инъюнктивные нормы и сценарии заставляют людей демонстрировать приемлемое и ожидаемое поведение.

6. Одни ситуации могут быть «сильнее» других. Сильные ситуации предоставляют находящимся в них людям меньше возможностей, устанавливают более четкие инъюнктивные и дескриптивные нормы и, как правило, имеют сценарии. Слабые ситуации предоставляют много возможностей, устанавливают менее четкие нормы и обычно не имеют сценариев.

7. Культура может влиять на обстоятельства, в которых мы находимся, и на то, как эти обстоятельства влияют на нас. Индивидуалистические культуры приучают своих членов смотреть на себя как на независимых личностей и отдавать приоритет своим личным целям. Коллективистские культуры приучают своих членов смотреть на себя как на членов более крупной социальной группы и ставить интересы группы выше своих собственных.

Глава 3

Социальное познание: понимание себя и других

Портреты Хиллари Родэм Клинтон
Человек как социальный мыслитель
Четыре основных процесса социального познания
Цели социального познания
Сбережение умственного усилия
Ожидания
Взаимосвязи: функция и дисфункция. Самоосуществляющееся пророчество
Диспозиционные заключения
Другие экономичные когнитивные методы: эвристики
Уровень активации и суточные биоритмы
Потребность в структуре
Сложные ситуации и дефицит времени
Когда мир не соответствует нашим ожиданиям
Управление Я-образом
Когнитивные стратегии улучшения и защиты Я-образа
Взаимосвязи: теория и практика. Уверенность в обладании контролем и здоровье
Самооценка
Угрозы самооценке
Когда самооценка неустойчива
Является ли потребность в позитивном отношении к себе универсальной или культурно-специфичной?
Стремление к правильному пониманию
Непредвзятый сбор информации
Рассмотрение альтернатив
Логика атрибуции: поиск причин поведения
Настроение
Потребность в познании
Неожиданные события
Социальная взаимозависимость
Мотивация к точности требует когнитивных ресурсов
Повторный взгляд. Портреты Хиллари Родэм Клинтон
Резюме

Портреты Хиллари Родэм Клинтон

Она была консервативной республиканкой, а затем стала либеральной демократкой. Выросла на Среднем Западе, училась в колледже и на юридическом факультете университета на Северо-Востоке и несколько лет жила на крайнем Юге. Стала матерью, дипломированным юристом и настойчивой защитницей бедных. Она была первой леди, сенатором США и главной претенденткой на президентский пост. На момент написания этой книги Хиллари Клинтон занимала пост государственного секретаря США и отвечала за внешнюю политику страны. Ее обвиняли в серьезных преступлениях и нарушениях этики, но официальных расследований ее деятельности никогда не проводилось. Она стойко переносила измены мужа, публичные скандалы и угрозу импичмента своему супругу-президенту. Хиллари Клинтон — одна из самых известных женщин в мире. Трудно отрицать тот факт, что ее жизнь яркая и интересная.

И, несмотря на это, немногие смогли предвидеть то волнение в обществе, которое вызвала публикация ее мемуаров. В течение первых 24 часов с момента появления «Живой истории» *(Living History)* на полках книжных магазинов было продано 200 000 ее экземпляров, а в течение месяца — около миллиона. Более 1000 человек стояли в тот день на улице у дверей книжного магазина на Манхэттене, надеясь, что сенатор оставит автограф на только что приобретенной книге, и эта сцена повторилась двумя днями позже в Вашингтоне, но в еще более впечатляющем масштабе. Складывалось впечатление, что политические комментаторы и обыкновенные люди просто не могли удержаться от придирчивого обсуждения достоинств книги, и особенно — достоинств ее автора.

Действительно, как и любая видная фигура современности, Хиллари Родэм Клинтон вызывает полярные оценки: у нее множество поклонников, но и не меньше и хулителей. Опрос, проведенный незадолго до выхода книги, показал неоднозначность отношения публики к госпоже Клинтон: в то время как 43 % респондентов относились к ней благожелательно, ровно столько же демонстрировали противоположное отношение (Hillary Clinton Remains Polarizing Figure, 2003). Не так давно у людей было более позитивное мнение о ней, но все же значительное меньшинство американцев оценивали ее крайне негативно (As Senate Hearings Begin, Hillary Clinton's Image Soars, 2009). Давайте рассмотрим лишь малую часть того, что говорили или писали о ней мудрые и опытные политики и политические обозреватели.

«Она обладает исключительным умом и упорством и замечательной трудовой дисциплиной. Назначение Хиллари — это знак сторонникам и противникам моей приверженности обновлению американской дипломатии и восстановлению наших альянсов» (заявление президента Барака Обамы в конце 2008 г. о намерении назначить Хиллари Клинтон государственным секретарем США).

«Я даже не представляю, насколько опасной она может стать. <...> Ни она, ни Билл не любят Америку. Они хотят использовать президентство Билла не для того, чтобы помочь стране, а для того, чтобы укрепить свое влияние» (Пегги Нунан, бывший спичрайтер президентов Рональда Рейгана и Джорджа Буша-старшего; цит. по: Wakefield, 2002).



Хиллари Роршах Клинтон? Подобно тому как в чернильных пятнах Роршаха испытуемые видят разные образы, так и в Хиллари Родэм Клинтон разные люди «видят» разные человеческие качества. Кто же она на самом деле: талантливая идеалистка, преданно служащая народу и достойная статуса ролевой модели, или опасная, лживая властолюбка, действующая во вред Америке? Почему в глазах разных людей эта женщина выглядит столь различно?

«Хиллари Клинтон относится к тому типу людей, которые предлагают маленьким девочкам образец для построения будущей жизни, а маленьким мальчикам помогают понять перспективы и возможности, которые есть у женщин» (Карен Берстейн, бывший сенатор от штата Нью-Йорк и судья по семейным делам).

«Наша первая леди — женщина несомненных талантов, ставшая ролевой моделью для многих представительниц своего поколения, — прирожденная лгунья» (Уильям Сейфир, 1996 г., журналист *New York Times*, лауреат Пулитцеровской премии).

«Решение [Хиллари Клинтон] осесть в Нью-Йорке, чтобы быть избранной в Сенат, представляет собой откровенное надругательство над фундаментальным принципом представительской демократии. <...> Хиллари не хочет присоединяться к нам. Она согласится жить с нами, только если мы отправим ее в Вашингтон. Мы не более чем стартовая площадка. Когда Хиллари появляется в традиционной шляпе янки, у нас выворачивает желудки» (Дик Моррис, 1999 г., бывший разработчик политических стратегий в команде Билла Клинтона).

«Хиллари Клинтон демонстрирует эффективную смесь идеализма и твердости воли, которая традиционно была характерна для нескольких поколений прогрессивных нью-йоркских реформаторов. И наверняка эти связи должны характеризовать ее как настоящую янки». (Эллен Чеслер, 1999 г, писатель и общественный деятель).

Принимая во внимание то, что госсекретарь Клинтон в течение многих лет была публичной фигурой и что основные факты ее биографии хорошо известны, можно было бы ожидать согласия этих комментаторов в отношении того, что она собой представляет. Однако мнения людей о ней со временем все больше расходились и продолжают расходиться до сих пор.

Действительно, даже те, кто тесно сотрудничал с ней и кто, как предполагается, знает о ней намного больше рядового обозревателя, иногда рисуют ее совершенно противоположные когнитивные портреты.

Различия в общественных оценках наблюдаются не только в отношении Хиллари Родэм Клинтон, но и многих других людей, которых мы знаем и с которыми мы встречаемся каждый день. Ваш товарищ по комнате думает, что его новая подруга очень впечатлительна и мила, а его родители после знакомства с нею сочли ее скучной и недалекой. Вы уверены, что ваш брат очень остроумен, но ваши подруги считают его грубияном. Как это можно объяснить? Что представляет собой способ, с помощью которого мы думаем о других, если он позволяет создавать у нас такие разные впечатления о поступках не только публичных фигур наподобие Хиллари Родэм Клинтон, но и обычных окружающих нас людей?

Человек как социальный мыслитель

Большинство социальных психологов приписывает познанию центральную роль в определении поведения. Но нас интересуют не только действия людей, но и то, что происходит у них в голове — в этом «черном ящике» познания, располагающемся между социальными событиями, с которыми сталкиваются люди, и их реакцией на них. То, каким образом вы думаете о вашем социальном мире, влияет на то, как вы ведете себя в нем, поэтому мы посвятим эту главу **социальному познанию** — процессу, посредством которого люди познают себя и других (Moskowitz, 2005).

Четыре основных процесса социального познания

К этому моменту большинство из вас уже в течение нескольких недель наблюдало за своим профессором социальной психологии и взаимодействовало с ним. Что вы думаете о нем? Как вы пришли к такому мнению? Чтобы начать отвечать на подобные вопросы, нам нужно рассмотреть четыре основных процесса социального познания: внимание, интерпретацию, суждение и запоминание.

Внимание: отбор информации. В главе 2 мы узнали, что внимание — процесс сознательного фокусирования на каких-то аспектах окружающей среды или самого себя — имеет ограниченный характер; люди способны уделять внимание только малой доле той информации, которая им доступна. Более того, в зависимости от наших целей мы уделяем одним людям в нашем окружении больше внимания, чем другим, и даже разным качествам их (рис. 3.1).

На разных людей воздействует разная информация, и, так как мы предпочитаем ту информацию, на которую обращаем внимание, ваше впечатление о профессоре будет основываться на информации, отличной от той, которую будут использовать другие студенты. Кто-то из вас присутствовал на всех лекциях и семинарах, работал на кафедре и, возможно, даже встречал профессора

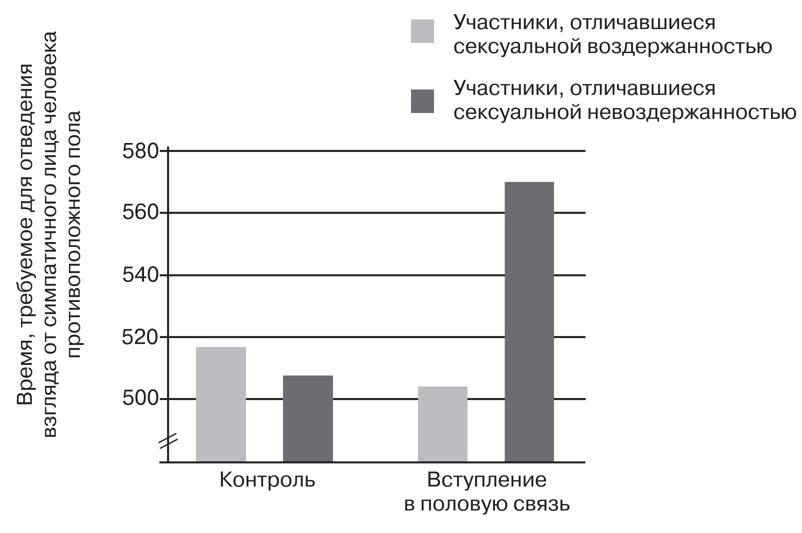


Рис. 3.1. Я не могу отвести от вас глаз. В одном эксперименте гетеросексуалы, которые были склонны к краткосрочным половым связям (то есть отличались сексуальной невоздержанностью) и загорались даже от мысли об этом — сочетание факторов, которое может сделать человека особенно заинтересованным в установлении сексуальной связи, — находили для себя крайне трудным оторвать взгляд от привлекательных представителей противоположного пола (Maner, Gailliot, Rouby & Miller, 2007).

Источник: адаптировано из Maner et al. (2007, Figure 2).

в местном ресторане или кафе. Кто-то, напротив, не знает о нем ничего, кроме того, что можно заметить в аудитории. Разумеется, благодаря вниманию к разной информации появляется возможность получить разные впечатления (например, Maner et al., 2003; Sanbonmatsu, Akimoto & Biggs, 1993; Taylor & Fiske, 1978). Если бы вы отсутствовали на занятии, на котором ваш профессор эмоционально рассказывал о своем новорожденном сыне, то, возможно, в отличие от остальных студентов, вы не стали бы считать его сердечным человеком. В этой главе мы будем исследовать, как характеристики индивида и ситуации влияют на то, на что мы обращаем внимание, и, таким образом, влияют на впечатления, которые формируются у нас о себе и о других.

Интерпретация: придание информации смысла. После того как мы обратим на что-то внимание, нам нужно определить, что эта информация означает, то есть мы должны ее интерпретировать. Отражает ли воодушевленный стиль чтения лекции вашим профессором его природный темперамент или же он прибег к такой манере, чтобы сильнее заинтересовать вас излагаемым материалом?

Большинство проявлений социального поведения можно интерпретировать разными способами. Например, в те дни, когда в продаже появились мемуары Хиллари Клинтон, либералы обвиняли массмедиа в чересчур острых крити-

ческих рецензиях, в то время как консерваторы были уверены, что журналисты относятся к ней и ее книге слишком позитивно. Различные интерпретации, подобные этим, не являются чем-то необычным. Активные защитники социальных или политических программ часто уверены, что основная часть массмедиа благоволит противоположной точке зрения (Matheson & Dursun, 2001; Vallone, Ross & Lepper, 1985). В одном исследовании (Giner-Sorolla & Chaiken, 1994) студенты с произраильскими или с пропалестинскими взглядами смотрели одни и те же репортажи об израильско-палестинском противостоянии, но интерпретировали их совершенно по-разному. Произраильски настроенные студенты считали, что авторы репортажей благоволят палестинцам, а пропалестински настроенные видели в этих репортажах поддержку действий Израиля. В этой главе мы познакомимся с различными факторами, влияющими на интерпретацию событий людьми.

Социальное познание – мыслительный процесс, направленный на понимание себя и других людей.

Суждение: использование информации для формирования впечатлений и принятия решений. Мы собираем и интерпретируем информацию, потому что нам нужно формировать впечатление о людях или принимать важные решения. Мы хотим определить, насколько полезным будет преподаватель за пределами аудитории, станет ли новый знакомый верным другом или какая сбытовая стратегия будет работать лучше всего применительно к новому покупателю. Иногда процесс принятия решения оказывается простым и однозначным. Например, если вы хотите узнать рост вашего профессора, то можете сделать это с помощью рулетки. Однако, что касается социальных впечатлений и решений, обычно здесь все бывает не так просто, потому что они предполагают высокую степень неопределенности. Например, нам часто бывает не ясно, как «взвесить» информацию, которой мы располагаем. Например: «Что для меня важнее: чтобы мой научный консультант дал мне честную оценку моих шансов на поступление в аспирантуру или чтобы он поощрял мои амбиции и таким образом стимулировал меня к более активной подготовке к экзаменам?» В результате многие наши впечатления и решения оказываются всего лишь «наиболее правдоподобными предположениями» — наиболее правдоподобными из тех, которые мы можем сделать на основе той информации, с которой нам приходится работать. В этой главе мы исследуем, как наши цели, когнитивные усилия и предыдущий опыт влияют на процесс вынесения социальных суждений.

Запоминание: хранение информации для будущего использования. Если мы уделяем достаточно внимания событию, то оно сохраняется в нашей памяти. Воспоминания могут напрямую способствовать вынесению новых суждений, как в случае, когда воспоминание о полезной беседе с профессором поощряет вас обращаться к нему за советом в будущем. Воспоминания также могут косвенно воздействовать на наши впечатления и решения, влияя на то, на что мы обращаем внимание и как мы это интерпретируем, например воспоминание о прошлой

встрече повышает вероятность того, что вы интерпретируете будущие взаимодействия с профессором как полезные. Как мы узнали в главе 2, воспоминания способны оказывать особенно сильное влияние, когда они «стоят наготове», то есть либо были недавно актуализированы, либо постоянно доступны.

Таким образом, для понимания того, как люди думают о себе и о других, нам нужно принимать в расчет фундаментальные когнитивные процессы: внимание, интерпретацию, суждение и запоминание. Рассмотрение этих процессов поможет объяснить противоположные суждения разных людей о Хиллари Родэм Клинтон.

Ее сторонники сосредоточивают внимание на ее усилиях по оказанию помощи детям, интерпретируют ее участие в президентской гонке как желание служить народу и стараются реже вспоминать о ее политических неудачах. Ее оппоненты, напротив, акцентируют внимание на ее роли в нескольких политических скандалах, интерпретируют ее президентские амбиции как стремление к политической власти и стараются реже вспоминать о ее успехах в деле оказания помощи детям. В этой главе мы будем возвращаться к этим четырем процессам, исследуя, с одной стороны, как на них влияют наши цели, знания и чувства, а с другой — как они влияют на то, что мы думаем о себе и о других.

Цели социального познания

Социальное мышление должно быть гибким. Например, нет смысла направлять на проходящего мимо незнакомца столько же умственных усилий, сколько и на человека, с которым вы состоите в романтических отношениях. К счастью, наши мыслительные процессы хорошо адаптируются к самым разным обстоятельствам. Вы увидите, к примеру, что иногда люди хотят быть умственно более эффективными, надеясь произвести впечатление и сделать решения и «достаточно хорошими», и не требующими значительных усилий. В других случаях люди хотят быть достаточно точными в своих суждениях в расчете избежать потенциально дорогостоящих промахов и ошибок. Эти цели очень разные, поэтому для их достижения иногда требуются совершенно разные стили мышления. Люди являются мотивированными тактиками: по мере того как их цели изменяются, они используют другие стили мышления (Fiske & Taylor, 1991; Smith & Semin, 2007). Далее в этой главе мы исследуем, как такие цели влияют на способы, с помощью которых люди размышляют о себе и других.

Исследование

Задумайтесь о недавнем вашем разногласии с соседом по комнате, другом или членом семьи. Почему оно возникло? В какой степени различия в ваших когнитивных процессах — например, различия в том, на что вы обращали внимание и как вы интерпретировали произошедшее событие, — способствовали возникновению разногласия?

Быстрая проверка

1. Назовите четыре основных процесса социального познания. Кратко опишите каждый из них и объясните, как он может помочь нам понять, почему люди иногда по-разному понимают одних и тех же индивидов или одни и те же события.
2. Что означают слова о том, что люди являются «мотивированными тактиками»?

Сбережение умственного усилия

Вы проводите значительную часть своей жизни в сложных социальных средах (учебных аудиториях, торговых комплексах, общежитиях), где вам приходится иметь дело с людьми, различающимися по своей этнической принадлежности, полу, привлекательности, манере поведения, возрасту, стилю одежды и т. д. Как вы справляетесь с огромным количеством информации, доступной вам в каждый момент времени?

В главе 2 мы отмечали, что можем осознанно одновременно размышлять в лучшем случае о немногих вещах. На большее наш мозг просто не способен. Разумеется, это не создавало бы затруднений, если бы люди и события возникали в нашей

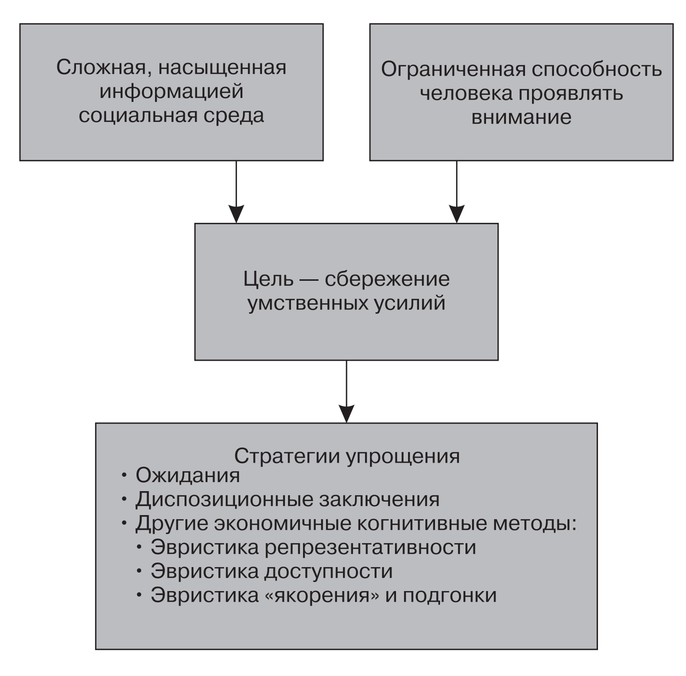


Рис. 3.2. Делай проще. Насыщенная информацией социальная среда совместно с нашими ограниченными ресурсами внимания создает потребность в упрощенных, требующих малых усилий когнитивных стратегиях, которые, тем не менее, позволяют нам формировать впечатления и принимать «достаточно хорошие» решения.

жизни медленно и последовательно, если бы мы имели возможность тщательно рассматривать каждую новую ситуацию и затем переходить к следующей. К сожалению, социальный мир не только перенасыщен информацией, но и непрерывно изменяется. Социальные события не ждут приглашения, они возникают неожиданно и не заботятся о том, способны ли мы тщательно рассмотреть их.

Вот почему нам нужны когнитивные стратегии, приводящие к принятию эффективных решений, даже если у нас нет умственных ресурсов для «рациональных» процессов, требующих значительного умственного усилия.

Нам нужны когнитивные стратегии, которые высвобождают наши ограниченные умственные ресурсы для других важных задач. Короче говоря, нам нужны простые способы понимания мира — стратегии, которые помогают нам выносить «достаточно хорошие» суждения с минимальным умственным усилием (например, Goldstein & Gigerenzer, 2002; Haselton & Funder, 2006). Далее мы исследуем несколько таких стратегий (рис. 3.2).

Ожидания

В главе 2 мы узнали, что наши представления о мире действуют как *ожидания*: они говорят нам, чего мы можем ожидать от людей и ситуаций вокруг нас, и таким образом ограждают нас от необходимости оценивать каждую новую ситуацию «с нуля». Например, у вас, вероятно, есть стереотипные представления о людях, входящих в студенческие общины. Услышав, что ваш сокурсник принадлежит к такой общине, вы, вероятно, сразу «узнаете» кое-что об этом человеке, даже о том, понравится ли он вам. Это знание подготавливает вас к тому, чтобы думать о нем, не затрачивая усилий на понимание той реальной личности, которая скрывается под навешенным на нее ярлыком (Sedikides & Skowronski, 1991). Действительно, подобные ожидания настолько полезны, что мы противимся доказательству их ошибочности.

Для сохранения выгод, предоставляемых нашими ожиданиями, мы часто размышляем так, чтобы постараться сберечь их. Например, люди уделяют особое внимание поступкам и событиям, актуальным для их ожиданий, и часто даже ищут информацию, которая эти ожидания подтверждает (например, Trope & Thompson, 1997). Будучи уверенным, что ваш сокурсник принадлежит к студенческой общине, вы будете особенно охотно отмечать случаи его опоздания на занятия — характеристику, которая соответствует вашему представлению о поведении членов студенческих общин.

Более того, мы стремимся интерпретировать неоднозначные события и поступки так, чтобы поддержать наши ожидания. Например, вы можете предположить, что выглядящий усталым член общины провел прошлую ночь и часть утра на студенческой пирушке, а не за учебниками, прилежно готовясь к предстоящим экзаменам.

Наконец, мы склонны запоминать людей и события, которые согласуются с нашими ожиданиями (например, Hirt, McDonald & Erikson, 1995). Действительно, вам, наверное, будет легче припомнить случай, когда член студенческой общины хвастался своим пристрастием к дешевому пиву, чем случай, когда он сказал о своем желании съесть сливочное мороженое с глазурью. Хотя иногда люди имеют превосходную память также и на события, не соответствующие их ожиданиям (так как такие события могут привлекать много внимания), они почти всегда имеют хорошую память на события, согласующиеся с их ожиданиями (например, Sherman & Frost, 2000; Stangor & McMillan, 1992).

Ожидания, таким образом, не только предоставляют когнитивно малозатратный способ понимания людей и событий вокруг нас, но и сами подтверждают обоснованность их применения и значительно упрощают нашу когнитивную жизнь (например, Macrae, Milne & Bodenhausen, 1994). Более того, когда наши ожидания верны, как это часто бывает в действительности, их использование дает нам возможность принимать не только рациональное, но и точное решение (Jussim, 1991).

К сожалению, иногда наши ожидания оказываются неверными. Например, существует определенный стереотип члена студенческой общины, но это не значит, что он обязательно точно описывает многих членов этого сообщества. Так, некоторые члены таких общин со временем получают докторские степени и становятся соавторами учебников по социальной психологии. К несчастью, использование неправильных ожиданий может привести к принятию плохих решений и вынесению ошибочных суждений, как, например, в случае, когда руководитель фирмы отказывает в приеме на работу высококвалифицированному претенденту из-за своего предвзятого негативного отношения к членам студенческих общин. Еще хуже то, что иногда неверные ожидания порождают *самоосуществляющиеся пророчества*, благодаря которым такие ожидания становятся реальностью.

Взаимосвязи: функция и дисфункция

Самоосуществляющееся пророчество

В начале 1930-х гг. тысячи американских банков разорились, в результате чего убытки их клиентов составили миллиарды долларов. Неудивительно, что вкладчики других банков занервничали, опасаясь, что их постигнет та же участь. Поползли слухи о скором крахе всей банковской системы. Вкладчики бросились забирать свои сбережения, что имело катастрофические последствия. Хорошо управляемые, ответственные банки не держат привлеченные средства в подвалах, а заставляют деньги работать на общество, например выдавая ссуды бизнесу или ипотечные кредиты населению. В результате они оказываются не в состоянии удовлетворять массовые требования о снятии денег с вкладов. Огромный наплыв вкладчиков, желающих закрыть свои счета, отмечался даже в тех банках, которые процветали и еще



От потенциала к результату. Ученица, от которой родители и преподаватели ждут хороших результатов в учебе и которая, следовательно, получает соответствующие ее возможностям более трудные задания и регулярные поощрения, с большей вероятностью сможет реализовать свой потенциал. Однако та же ученица не сумеет раскрыть всех своих способностей, если в соответствии с негативными ожиданиями преподавателей и родителей будет получать меньше возможностей проявить себя. Ожидания изменяют не только то, как мы думаем о людях, но и людей, о которых мы думаем.

накануне были вполне платежеспособными. Банки стали разоряться в одночасье, а опоздавшие вкладчики лишались своих многолетних сбережений. Клиенты банков, сами того не желая, сделали свои первоначально ничем не обоснованные опасения реальностью.

Опираясь на этот и другие примеры из жизни, социолог Роберт Мертон разработал в 1948 г. концепцию **самоосуществляющегося пророчества**, предполагающую, что ошибочные ожидания могут вызывать действия, превращающие эти ожидания в реальность. Дети, которых учителя ошибочно считают одаренными, могут учиться в школе лучше, потому что тогда учителя будут относиться к ним сердечнее, предоставлять им дополнительные учебные материалы и чаще общаться с ними (например, Harris & Rosenthal, 1985; Madon et al., 2001). Претенденты на трудовые вакансии, ошибочно ожидающие отказа, проходят собеседования менее успешно, потому что работодатель задает им более трудные вопросы, уделяет им меньше времени и невольно демонстрирует по отношению к ним негативное невербальное поведение (например, Neuberg, 1989; Word, Zanna & Cooper, 1974). Те люди, которые безосновательно считают себя интровертами, в повседневном общении могут вести себя более застенчиво из-за того, что окружающие относятся к ним менее внимательно (Stukas & Snyder, 2002). Когда мы действуем, исходя из наших ошибочных ожиданий, мы можем сделать эти ожидания свершившимся фактом.

Когда ошибочные ожидания оказываются негативными, то причиняемый ими вред может быть весьма значительным. Представьте себе умного, дружелюбного 14-летнего подростка из семьи иммигрантов, проживающей в маленьком городке, в котором все местные жители ожидают, что все люди «такого сорта» обязательно оказываются ворами. На улице прохожие и полицейские смотрят на него с подозрением, в классе его игнорируют учителя, считающие

его лишенным способностей к учебе, а местные криминальные авторитеты видят в нем потенциального члена своих банд. Имея мало легальных возможностей добиться успеха в жизни, такой подросток действительно может стать преступником и таким образом подтвердить ожидания местного сообщества.

Действительно ли самоосуществляющиеся пророчества так уж неотвратимы? К счастью, нет. Они с наибольшей вероятностью возникают, когда: 1) люди, имеющие ошибочные ожидания, контролируют социальное взаимодействие; 2) цели ожиданий также подвластны такому контролю (Smith et al., 1997; Snyder & Haugen, 1995). Например, когда человек с ошибочными ожиданиями обладает особой властью при осуществлении социального взаимодействия (мы можем наблюдать это в контактах между преподавателем и студентом, работодателем и претендентом на вакансию или между психотерапевтом и пациентом), возникновение самоосуществляющихся пророчеств оказывается более вероятным (Copeland, 1994). Действительно, в нашей образовательной системе индивиды с невысоким потенциалом власти — учащиеся с темным цветом кожи, с низким социально-экономическим статусом или представительницы женского пола — могут быть особенно уязвимыми к ожиданиям своих преподавателей (Jussim, Eccles & Madon, 1995).

Насколько полезными могут быть правильные ожидания, настолько вредными могут оказаться неправильные. Они могут не только заставить нас выносить неверные суждения о людях и ситуациях, но и ограничить достижения других людей и вынудить нас непреднамеренно создавать именно те реалии, которых мы боимся больше всего.

Диспозиционные заключения

Представьте, что однажды вечером вы возвращаетесь в общежитие и обнаруживаете, что ваша новая соседка по комнате кричит по телефону на своего отца. Как вы объяснили бы ее поведение? Вы решите, что причина такой вспышки раздражения заключается в ее характере (возможно, вы слышали о ее несдержанности и избалованности)? Или же вы припишите ее действия специфике ситуации (возможно, ее отец продолжает несправедливо критиковать ее бойфренда)? Или же вы объясните ее поведение совместным действием обоих этих факторов (возможно, обострение отношений было обусловлено вспыльчивостью вашей подруги и негативными высказываниями ее отца)?

Далее в этой главе мы увидим, как люди используют информацию об индивиде и о ситуации, когда их мотивируют к точному пониманию того, почему данный человек поступил так, как он поступил. Однако, когда люди хотят упростить задачу и сберечь умственное усилие, они стремятся объяснять поведение другого человека преимущественно его личностными особенностями (Gilbert & Malone, 1995; Jones, 1990). Например, вы, вероятно, предположите, что ваша подруга по комнате была груба с отцом из-за ее эгоистичного характера. Действительно,

Самоосуществляющееся пророчество – возникает, когда изначально ошибочное ожидание приводит к действиям, которые делают это ожидание реальностью.

эти **диспозиционные заключения** — суждения о том, что поведение индивида вызвано особенностями его характера или личности, — по-видимому, возникают спонтанно и требуют от нас малых усилий. То есть, когда мы наблюдаем поведение другого человека, мы в первую очередь предполагаем, что оно вызвано какой-то его характерной особенностью (например, Carlston, Skowronski & Sparks, 1995; Moskowitz & Roman, 1992; Uleman, Saribav & Gonzalez, 2008).

Пристрастие к соответствию: фундаментальная ошибка атрибуции. Нам легко видеть поведение других людей соответствующим их диспозициям, поэтому мы можем недооценивать важность сил, действующих внутри самой ситуации. Действительно, **пристрастие к соответствию** — неоправданная склонность приписывать поведение индивида его характерным особенностям (Jones, 1979) — возникает так часто, что один социальный психолог назвал его **фундаментальной ошибкой атрибуции** (Ross, 1977). Участникам одного классического исследования (Jones and Harris, 1967) показывали различные эссе, якобы написанные членами студенческой дискуссионной группы, которые были либо сторонниками, либо противниками кубинского лидера Фиделя Кастро. Одним участникам говорили, что автор-студент мог свободно выбирать, какую из позиций он будет представлять, а другим — что преподаватель, организовавший дискуссию, заставлял студента защищать определенную позицию. Когда участникам говорили, что эссе были написаны без давления со стороны, то они разумно полагали, что в нем отражалось истинное отношение автора к кубинскому лидеру, то есть автор эссе действительно был либо сторонником, либо противником Кастро. Однако, на удивление, участники делали диспозиционные заключения, даже когда им говорили, что у авторов не было выбора в отношении того, какую сторону им принять. Это означает, что участники в значительной степени игнорировали то влияние, которое ситуация — то есть указания преподавателя — оказывала на поведение автора.

Таким образом, мы склонны полагать, что поведение других людей обусловлено их складом личности, более того, иногда эта склонность заставляет нас недооценивать роль ситуационных влияний. Но почему? В общем случае нам может оказаться проще допустить влияние личности, чем влияние ситуации (Gilbert & Malone, 1995). Ситуации, влияющие на поведение, часто «невидимы» наблюдателям. Например, когда вы слышите, как ваша новая соседка по комнате кричит на своего отца, вы можете не знать, что он несправедливо критикует ее бойфренда. А если вы не знаете об этом ситуационном влиянии, то ваша атрибуция ее поведения, скорее всего, будет диспозиционной («Она груба и непочтительна»).

Диспозиционное заключение – суждение, согласно которому поведение индивида было вызвано особенностями его личности.

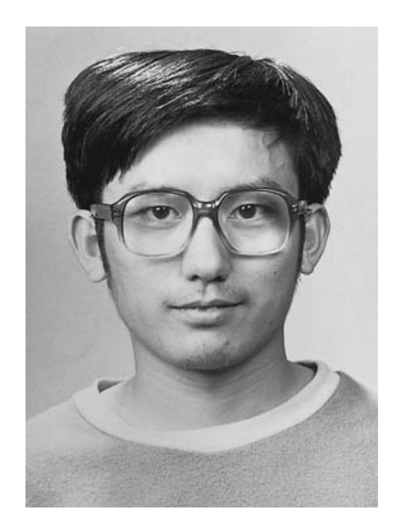
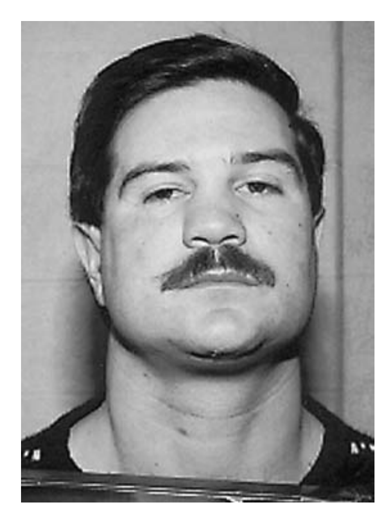
Пристрастие к соответствию (фундаментальная ошибка атрибуции) – склонность наблюдателей переоценивать причинное влияние личностных факторов на поведение и недооценивать влияние ситуационных факторов.

Люди также склонны делать диспозиционные заключения, потому что они часто оказываются верными. За пределами лаборатории люди редко попадают в те или иные социальные ситуации случайным образом. Как отмечалось в главе 2, они сами выбирают ситуации, которые соответствуют их личностным особенностям, а ситуации выбирают людей, которые соответствуют их требованиям. Люди и ситуации часто превосходно подходят друг другу (профессиональные спортсмены заботятся о своей физической форме, а университетские профессора любознательны), поэтому диспозиционные заключения могут быть не только простым, но и точным способом понимания поведения другого человека.

Культура и фундаментальная ошибка атрибуции. В ноябре 1991 г. доктор Гань Лю устроил стрельбу в Университете Айовы: он убил пятерых человек и серьезно ранил еще одного, а затем покончил с собой. Лю, недавно защитивший докторскую диссертацию на физическом факультете, был серьезно расстроен тем, что другой молодой ученый сумел обойти его в борьбе за получение престижной научной премии. За 10 минут, показавшихся многим людям настоящим адом, Лю побывал в двух корпусах университета, где он методично разыскивал своих жертв — лауреата премии, декана физического факультета, двух профессоров, замдекана по работе со студентами и его секретаршу. Закончив эту кровавую бойню, Лю застрелился.

Две недели спустя в окрестностях Детройта Томас Макилвейн ворвался в почтовое отделение с полуавтоматической винтовкой в руках. В течение следующих шести минут этот недавно уволенный почтовый служащий застрелил четверых своих бывших коллег и ранил еще пятерых. Когда прибыла полиция, он покончил с собой. Макилвейн, уволенный за нарушение трудовой дисциплины, получил окончательный отказ на свою апелляцию о восстановлении на работе всего шестью днями ранее.

Почему же Лю и Макилвейн решили действовать таким ужасным образом? Принимая во внимание приведенные выше рассуждения, мы можем ожидать, что объяснения наблюдателей были преимущественно диспозиционными, имеющими отношение к личностным характеристикам убийц. Действительно, репортеры *New York Times* обращали внимание в своих статьях на следующие факторы: Лю был «чрезвычайно расстроен», отличался «отвратительным характером» и имел «психологические проблемы, связанные с нетерпимым отношением к конкурентам»; Макилвейн был «психически неуравновешенным», «увлекался стрелковым оружием» и «отличался крайней вспыльчивостью». Но, как выяснили в 1994 г. Майкл Моррис и Кай Пинпен, причины поведения этих убийц, выявленные журналистами выходящей на китайском языке газеты *World Journal*, были совсем другими. Лю был «изолирован от китайской общины», и его действия «во многом были обусловлены доступностью огнестрельного оружия». В свою очередь, Макилвейн «был недавно уволен», считал своего бывшего начальника «личным врагом» и «следовал примеру недавней

Почему они так поступили? Гань Лю и Томас Макилвейн лишили жизни многих невинных людей, прежде чем повернули свое оружие против себя. Было ли что-то особое в их личностях, что подтолкнуло их на такие кровавые преступления? А может быть, дело было в особенностях их ситуаций? Будут ли различаться объяснения в зависимости от того, в какой культуре вы выросли?

массовой бойни в Техасе». В то время как журналисты американских газет сосредоточивались на диспозиционных причинах, совершая фундаментальную ошибку атрибуции, журналисты китайской газеты акцентировали внимание на ситуационных причинах. Как же можно объяснить эти различия? И если эти различия достоверны, то насколько фундаментальной могла быть «фундаментальная ошибка атрибуции»?

Из главы 2 мы узнали, что одни культуры являются *индивидуалистическими*, а другие — *коллективистскими*. В высоко индивидуалистических культурах, таких как североамериканская, люди рассматриваются как отдельные индивиды и учатся действовать самостоятельно, а значит, принимать на себя всю ответственность за свои успехи и неудачи. В коллективистских культурах, таких как китайская, люди рассматриваются с позиций их отношений с другими людьми и учатся действовать с учетом их взаимозависимости, то есть принимать также во внимание, чего от них ожидают другие. Индивидуалисты считают, что различные аспекты личности человека, такие как черты характера и установки, оказываются наиболее важными причинами поведения. Коллективисты, напротив, больше учитывают, как различные аспекты ситуации, такие как нормы и социальные требования, влияют на поведение. Таким образом, различия между культурами в плане понимания людьми причин поведения могут возникать из более широких различий, обусловленных тем значением, которое культуры придают людям как индивидуумам и как членам социальных групп (например, Norenzayan & Nisbett, 2000; Oyserman & Lee, 2008). Действительно, даже

несмотря на то что члены как индивидуалистических, так и коллективистских обществ легко замечают диспозиционные причины поведения, все же члены коллективистских обществ с большей вероятностью считают решающим действие ситуационных причин поведения (Krull et al., 1999; Lieberman, Jarcho & Obayashi, 2005; Miyamoto & Kitayama, 2002; Norenzayan, Choi & Nisbett, 2002).

Таким образом, при рассмотрении фундаментальной ошибки атрибуции с кросс-культурной точки зрения она выглядит далеко не фундаментальной.

Другие экономичные когнитивные методы: эвристики

До сих пор мы обсуждали две стратегии понимания социального мира, каждая из которых позволяет сберегать умственное усилие: 1) люди используют свои ожидания в расчете на их подтверждение; 2) они делают диспозиционные заключения в отношении поведения других (особенно в индивидуалистических культурах). Далее мы рассмотрим несколько других часто используемых экономичных методов — так называемые **когнитивные эвристики**.

Эвристика репрезентативности. Джим пьет много пива и проводит уйму времени за чтением спортивных журналов. Членом какой организации он, вероятнее всего, окажется: студенческой общины «Дельта Хауз» или природоохранной общественной организации *Sierra Club*? При прочих равных условиях большинство людей назовет «Дельта Хауз». Ведь именно такого поведения люди обычно ожидают от членов студенческих общин. Подобное использование ожиданий иногда называют **эвристикой репрезентативности:** наши суждения о том, к какой группе принадлежит Джим, основываются просто на том, насколько полно его характеристики соответствуют тем или иным группам или представляют их (Kahneman & Tversky, 1972). Так как упомянутые характеристики Джима ассоциируются с принадлежностью к студенческой общине, мы делаем выбор в пользу именно такого варианта.

Эвристика доступности. Давайте выполним упражнение. Взгляните на табл. 3.1 и расположите в порядке убывания вероятности того, что гражданин США умрет от перечисленных причин.

Готово? Давайте посмотрим, что у вас получилось. Если вы подобны большинству людей, то вы недооцените риск диабета (№ 2), пневмонии (№ 3) и рака предстательной железы (№ 6) и переоцените угрозы убийства (№ 9), СПИДа (№ 10), гриппа (№ 13) и инцидентов с использованием огнестрельного оружия (№ 14).

Чтобы понять, почему так произошло, подумайте о том, как вы выполняли это задание. Так как у вас не было под рукой данных статистики, то ваши догадки, вероятно, основывались на том, насколько легко вам было вспомнить конкретные обстоятельства каждого из этих фатальных событий. Такую

Таблица 3.1. Некоторые причины смерти

Поставьте напротив каждой причины смерти число от 1 до 14, соответствующее ее рангу в списке наиболее вероятных причин смерти граждан США

Предполагаемый ранг	Причина смерти	Предполагаемый ранг	Причина смерти
	СПИД		Болезни сердца
	Осложнения после медицинских процедур		Убийство
	Диабет		Пневмония
	Случайные падения с высоты		Случайное отравление
	Смерть от огня или задымления		Рак простаты
	Инциденты с использованием огнестрельного оружия		Дорожный инцидент
	Грипп		Самоубийство

1) Болезни сердца; 2) диабет; 3) пневмония; 4) ДТП; 5) самоубийство; 6) рак предстательной железы; 7) случайное отравление; 8) случайное падение с высоты; 9) убийство; 10) СПИД; 11) смерть от огня или задымления; 12) осложнения после медицинских процедур; 13) грипп; 14) инциденты с использованием огнестрельного оружия.

Источник: оценки сделаны на основе данных о причинах смерти в США в 2005 г., опубликованных центрами по контролю и профилактике заболеваний.

стратегию психологи называют **эвристикой доступности** (Caruso, 2008; Schwarz et al., 1991; Tversky & Kahneman, 1973). Если вам проще вспомнить об убийствах, чем, скажем, о случаях смерти от диабета, то будет резонно предположить, что убийства случаются чаще. К сожалению, медиа предпочитают сообщать о впечатляющих историях, таких как убийства, и таким образом искажают наше восприятие того, что действительно происходит в мире. В результате мы переоцениваем вероятность причин смерти, «достойных представления в выпусках новостей», и недооцениваем вероятность причин смерти, менее впечатляющих аудиторию СМИ.

Когнитивная эвристика – упрощенный, экономичный способ вынесения суждений.

Эвристика репрезентативности – упрощенный, экономичный способ, который используют люди для классификации объекта как принадлежащего к определенной категории в случае наличия у этого объекта каких-то характеристик, типичных для данной категории.

Эвристика доступности – упрощенный, экономичный способ, который люди используют для оценки вероятности события на основе того, насколько легко им приходят на ум примеры такого события.

Эвристика «якорения» и подгонки. Как вы считаете: программа устранения дискриминации при приеме в колледж — хорошая идея? Почему «да» или почему «нет»? Что ответили бы ваши сокурсники, если бы вы проводили опрос среди них на факультете социальной психологии? Какой процент их разделял бы вашу точку зрения?

Когда люди выносят суждение, подобное этому, они обычно переоценивают ту степень, в которой другие выразят согласие

с ними: они становятся жертвами **эффекта ложного консенсуса** (например, Kulig, 2000; Mussweiler & Strack, 2000; Ross, Greene & House, 1977). Эффект ложного консенсуса возникает в результате еще одной полезной упрощенной стратегии — **эвристики «якорения» и подгонки**. Когда нам нужно дать новое оценочное суждение, мы часто начинаем с грубой оценки, служащей нам *якорем,* и затем корректируем ее с учетом возможности ее несовершенства (Janiszewski & Uy, 2008; Tversky & Kahneman, 1974). Если вы хотите предсказать, насколько успешно сдадите заключительный экзамен по социальной психологии, то можете начать с оценки, основанной на результатах сдачи вами промежуточных экзаменов, и затем скорректировать ее с учетом особенностей предстоящего заключительного экзамена. (Вам придется ответить на большее число вопросов, если в тот же день вы будете сдавать еще один экзамен по другому предмету.)

Эффект ложного консенсуса – склонность переоценивать степень согласия с нами других людей.

Эвристика «якорения» и подгонки – упрощенный, экономичный способ вынесения оценочного суждения, посредством которого люди сначала делают грубую оценку в качестве отправной точки, а затем корректируют эту оценку с учетом особых характеристик текущей ситуации.

Подобно другим когнитивным эвристикам, эвристика «якорения» и подгонки позволяет нам экономить время и умственное усилие. Вместо того чтобы собирать большое количество информации перед принятием решения, мы можем просто начать с пригодной аппроксимации, а затем сделать нужные корректировки. Действительно, если мы выберем хороший «якорь», а затем выполним необходимые уточнения, то стратегия окажется и эффективной, и результативной (Dawes, 1989; Krueger, 2007). К сожалению, иногда мы выбираем ненадежный «якорь» или делаем недостаточные корректировки (Epley & Gilovich, 2004; Kruger, 1999). Эффект ложного консенсуса возникает в результате такого процесса «якорения»-подгонки, при котором индивид использует в качестве «якоря» собственные мнения, а затем корректирует их неподходящим образом (Alicke & Largo, 1995; Fenigstein & Abrams, 1993).

Рассмотрим, к примеру, ваше собственное суждение о том, что другие будут думать о программе устранения дискриминации при приеме в колледж. Поскольку вы, вероятно, в действительности не знали, как ответят на этот вопрос другие студенты, то вы, скорее всего, использовали ваше собственное мнение в качестве «якоря», а затем предположили, что многие ваши сокурсники думают сходным образом. Однако вы, вероятно, также понимали, что хотя бы несколько человек с вами не согласятся, потому что они не размышляли над этим вопросом так же глубоко, как вы! Поэтому вы корректируете вашу оценку исходного предположения о том, что 100 % ваших сокурсников согласятся с вами, в сторону снижения, хотя, вероятно, и в недостаточной степени. Разумеется, вы могли бы отложить ответ на вопрос, до тех пор пока не получите возможность опросить всех ваших

сокурсников или их репрезентативную выборку. Но альтернативные стратегии отнимут много времени, а вы, вероятно, не сможете собрать мнения студентов идеально правильным способом. Поэтому ваша простая интуитивная оценка, использующая эвристику «якорения» и подгонки, выглядит вполне приемлемой.

Мы рассмотрели несколько стратегий, которые используют люди для облегчения понимания социального мира. Эти стратегии служат цели экономии умственных усилий довольно хорошо. Они могут быстро реализовываться, требуют относительно мало когнитивных ресурсов и обычно обеспечивают достаточно правильные суждения и решения. В следующем разделе мы выясним, когда люди стремятся к экономии умственных сил, и начнем с рассмотрения тех факторов, которые присущи каждому человеку.

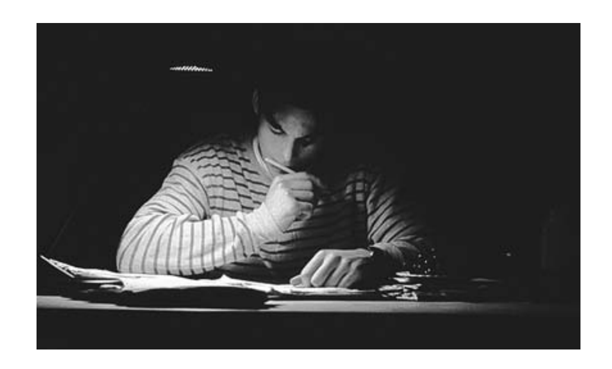


И Уровень активации и суточные биоритмы

Бег трусцой, езда на велосипеде и просмотр фильмов ужасов усиливают физиологическое возбуждение. Но, возможно, вы удивитесь, обнаружив, что эти занятия изменяют также то, как мы думаем. В частности, повышенный уровень активации нервной системы вынуждает нас полагаться на наши упрощенные, экономичные когнитивные методы. Например, возбужденные люди особенно охотно полагаются на существующие убеждения и ожидания (Wilder & Shapiro, 1989), используют эвристику доступности (Kim & Baron, 1988) и игнорируют альтернативные возможности при принятии решений (Keinan, 1987). Но почему?

В состоянии возбуждения мы можем утрачивать концентрацию внимания и упрощать окружающую ситуацию. Например, если, играя в теннис, вы с тревогой прислушиваетесь к работе своего сердца, вам будет труднее понять тактику действий переигрывающего вас соперника. Возбуждение может заставлять нас делать упрощения, сужая луч нашего «прожектора внимания» и таким образом затрудняя использование комплексных когнитивных стратегий (подобных тем, о которых мы будем говорить в этой главе). Но в любом случае мыслить комплексно в возбужденном состоянии становится труднее, и поэтому мы больше полагаемся на упрощающие ситуацию экономичные способы, требующие меньших усилий.

Гален Боденхаузен (Galen Bodenhausen, 1990) отмечал, что люди обладают меньшим ресурсом внимания в определенные периоды суточного биологического цикла. Он выдвинул гипотезу о том, что люди, достигающие пика активности познавательной деятельности в начале дня («жаворонки»), чаще используют экономичные когнитивные способы (например, эвристику репрезентативности) вечером, а люди, достигающие пика познавательной деятельности вечером («совы»), больше полагаются на экономичные когнитивные способы утром. В одном исследовании социальных суждений всех участников случайным образом



Суточные биоритмы и вынесение суждений. Вы «жаворонок» или «сова»? Если вы полагаете, что это не так важно, задумайтесь об этом еще раз. Люди охотнее используют упрощенные, экономичные когнитивные методы при принятии решений, когда они находятся в нижней, а не в верхней точке своего цикла суточной активности.

разделяли на две группы: с одной экспериментаторы начинали работать в 9 утра, а с другой — в 8 вечера. Таким образом, для одних участников эксперименты проводились в их «пиковое» время, а для других — в период спада их активности. Как отмечал Боденхаузен, «жаворонки» чаще использовали экономичные когнитивные способы по вечерам, а «совы» — по утрам.

Таким образом, когда в какой-то ситуации мы имеем ограниченный ресурс внимания вследствие чрезмерного возбуждения или вследствие наступления периода спада цикла нашей суточной активности, мы с большей вероятностью полагаемся на упрощающие ситуацию экономичные когнитивные стратегии.



Потребность в структуре

Было бы ошибкой полагать, что к такому упрощению восприятия мира склонны только другие и, возможно, более примитивные индивиды. Например, когда люди находятся в возбужденном состоянии, они с большей вероятностью прибегают к упрощениям, а в возбуждение время от времени приходит каждый из нас. Тем не менее существует одна устойчивая черта личности, которая также влияет на то, будем ли мы использовать простые или же более сложные когнитивные стратегии. Она называется *потребностью в структуре* и отражает ту степень, в которой люди мотивированы к организации своего психического и физического мира упрощенными способами. Для оценки такой мотивации была разработана *Шкала личной потребности в структуре* [Personal Need for Structure Scale] (Thompson, Naccarato, and Parker, 1989). Люди с высокой потребностью в структуре охотно соглашаются с утверждениями, подобными следующим: «Мне нравится четко структурированный образ жизни» и «Я не люблю неопределенных ситуаций». Они также охотнее используют самые разные упрощающие ситуацию когнитивные методы. Например, они часто полагаются на давно сложившиеся у них ожидания при оценке других людей, легко вырабатывают стереотипы и объясняют поведение других людей особенностями их характера (Moskowitz, 1993; Neuberg & Newsom, 1993; Schaller et al., 1995; Webster, 1993).

Другими словами, физиологическое возбуждение и диспозиционная потребность в структуре усиливают стремление к экономии умственных сил и таким образом поощряют людей к использованию упрощенных экономичных когнитивных методов. Как будет показано в следующем разделе, некоторые *ситуации* также побуждают людей прибегать к упрощениям.

C Сложные ситуации и дефицит времени

Наступила последняя неделя перед экзаменационной сессией, и вы испытываете острейший дефицит времени. Вам нужно сдать четыре зачета и защитить курсовую работу, а также перебраться из вашей нынешней комнаты в общежитии в другую. Кроме того, ваш босс в ресторане хочет, чтобы вы провели собеседование с 18 претендентами на две открывающиеся вакансии.

С учетом всех ваших проблем станете ли вы тщательно изучать профессиональный опыт, характер и послужной список всех 18 претендентов и сравнивать сильные и слабые стороны каждого из них? Или же вы предпочтете в большей степени полагаться на быстрые и приблизительные методы оценки? Исследования показывают, что вы скорее выберете второй вариант. Так как каждая дополнительная забота истощает ограниченный ресурс нашего внимания, нам становится все труднее тщательно продумывать наши действия, по мере того как ситуация усложняется (Biesanz et al., 2001; Bodenhausen & Lichtenstein, 1987; Gilbert, Pelham & Krull, 1988; Pratto & Bargh, 1991).

Мы также особенно охотно полагаемся на упрощенные экономичные когнитивные способы оценки, когда испытываем дефицит времени (De Dreu, 2003; Epley et al., 2004; Rieskamp & Hoffrage, 2008). Представьте, что на следующий день вам нужно сдать два зачета и защитить один курсовик, а степень вашей готовности к завтрашним испытаниям оставляет желать лучшего. Повлияет ли это на ваше желание использовать упрощенные когнитивные методы при оценке претендентов на открывшиеся вакансии?

В одном эксперименте израильским преподавателям предлагали прочитать реферат студента, которого им представляли как выходца из субэтнической группы либо ашкеназов (имеющей в Израиле высокий статус), либо сефардов (имеющей относительно низкий статус). Одним преподавателям на прочтение реферата давался один час (невысокая срочность), а другим — всего 10 минут (высокая срочность). Предполагаемый студент-ашкенази получал более высокую оценку за реферат, чем предполагаемый студент-сефард при низкой срочности прочтения (73 % против 64 %), а при высокой срочности прочтения реферата этот эффект стереотипирования еще более усиливался (80 % против 64 %). Другими словами, в условиях дефицита времени преподаватели гораздо выше оценивали работу студента-ашкенази (Kruglanski & Freund, 1983).

Таким образом, люди чаще используют упрощающие ситуацию когнитивные стратегии, когда ситуация оказывается сложной и когда они испытывают нехватку времени.

В Когда мир не соответствует нашим ожиданиям

Из прочитанного выше у кого-то может сложиться впечатление, что люди входят в социальный мир с набором излюбленных упрощенных когнитивных методов и редко используют что-то более сложное. Безусловно, мы располагаем многими стратегиями упрощения и часто используем их. Однако справедливо и то, что вокруг нас существует реальный мир и для успешного выживания в нем мы должны быть достаточно гибкими, чтобы выходить за рамки этих стратегий, когда того требует ситуация. Например, когда мы чувствуем себя ответственными за наши суждения, то есть когда мы должны обосновывать их перед другими людьми, мы реже полагаемся на упрощенные способы вынесения суждений о нашем социальном мире (например, Bodenhausen et al., 1994; Pendry & Macrae, 1996; Schaller et al., 1995). Далее в этой главе мы подробно исследуем обстоятельства, мотивирующие нас к тому, чтобы не ограничиваться одними упрощенными экономичными когнитивными методами. Пока же мы просто продемонстрируем, что люди действительно отказываются от применения таких методов, когда того требует ситуация.

Представьте себе, что за чашкой кофе ваша подруга описывает своего нового знакомого — актера по имени Пабло. Вы сразу же рисуете себе образ творческого, независимого в суждениях, романтичного человека, и поэтому вас не удивляет ее рассказ о том, как они весело проводят время и какой необычный стиль одежды он предпочитает. Пабло соответствует вашим ожиданиям, и поэтому вы мысленно представляете его себе таким же, как и многих других актеров. Предположим теперь, что она описывает Пабло как человека с научным складом ума, редкостного педанта и сторонника консерваторов. Это описание никак не соответствует вашим ожиданиям. *Актер-ученый? Редкостный педант?* Вы сможете остаться верным своим первоначальным ожиданиям и рассматривать его как типичного актера? Иногда да — если ваши первоначальные ожидания и убеждения очень важны для вас. Однако в других случаях вы, вероятно, станете искать иной способ лучшего понимания Пабло — тот, который проще объясняет очевидную сложность его характера (например, Biek, Wood & Chaiken, 1996; Edwards & Smith, 1996; Fiske & Neuberg, 1990).

Таким образом, наши ожидания не всегда воплощаются в подтверждающие процессы, о которых говорилось выше. Скорее наши ожидания взаимодействуют с доступной нам информацией, влияя на то, будем ли мы искать подтверждения нашим ожиданиям или же станем добиваться большей точности. Когда наши ожидания не согласуются с реальным миром, мы часто пытаемся выйти за их пределы (McNulty & Swann, 1994).

Исследование

Припомните случай, когда вы воспринимали кого-то как стереотип, то есть когда вы рассматривали этого человека не как сложную личность, а как типичного представителя его социальной группы. В какой степени этому способствовали рассмотренные выше факторы? И что, учитывая полученную вами информацию, вы могли бы сделать для снижения вероятности того, что в следующий раз для понимания незнакомого вам человека вы снова станете полагаться на стереотипы?

Быстрая проверка

1. Почему люди так часто мотивированы к сбережению умственного усилия и использованию когнитивных стратегий упрощения?
2. Как наши ожидания в отношении того, что представляют собой другие люди, влияют на то, как мы думаем о них (то есть на что мы обращаем внимание, как интерпретируем их поведение и что запоминаем о них)?
3. Что такое диспозиционное заключение? Что такое пристрастие к соответствию (или фундаментальная ошибка атрибуции) и каким образом культура влияет на его возникновение?
4. Дайте определение эвристик репрезентативности, доступности и «якорения» и подгонки и приведите пример того, как каждая из них могла бы повлиять на оценочные суждения, которые вам необходимо дать.
5. Какие характеристики индивида и ситуации повышают склонность к использованию когнитивных стратегий упрощения?

Управление Я-образом

Как вы сдали последний экзамен? Почему вы учитесь хорошо (или плохо)? Ваши отношения с друзьями развиваются успешно? Если нет, то кто в этом виноват? Когда мы размышляем над подобными вопросами, то быстрых и простых ответов, которых мы ищем, когда стремимся к когнитивной эффективности, может оказаться недостаточно. Поэтому мы часто хотим найти ответы, которые помогут нам позитивно воспринимать себя и позволят почувствовать себя достойными уважения и талантливыми людьми. «Я считаю этот учебный курс слишком примитивным, чтобы относиться к нему серьезно, — говорим мы себе, — а с тем человеком было совершенно *невозможно* иметь дело».

Такие мысли приходят в голову не только вам. Например, большинство американцев признается, что у них высокое самоуважение, они смотрят в свое будущее с оптимизмом, считают свои неудачные действия следствием влияния внешних факторов и верят, что обладают лучшими способностями и личностными качествами, чем средний человек (например, Alicke & Govorun, 2005; Helweg-Larsen & Shepperd, 2001; Malle, 2006; Weinstein & Klein, 1996; Williams

& Gilovich, 2008). Проще говоря, большинство людей хотят воспринимать себя позитивно.

Мы стремимся к такой высокой самооценке по нескольким причинам.

Во-первых, вместе с самоуважением к нам приходит уверенность в нашей эффективности, то есть в способности добиваться поставленных целей, и такая уверенность помогает нам проявлять силу воли и энергию, необходимые для достижения желаемых результатов. Таким образом, нахождение способов повышения самооценки в определенной степени может повысить вашу способность выполнять важные задания (McFarlin, Baumeister & Blascovich, 1984).

Во-вторых, самооценка служит индикатором наших успехов в социальной жизни. Когда наши социальные взаимодействия и дружеские отношения не доставляют нам проблем, мы воспринимаем себя более позитивно (например, Anthony, Holmes & Wood, 2007; Denissen, Penke, Schmitt & van Aken, 2008). Таким образом, когда мы воспринимаем себя негативно, это часто говорит о том, что нам нужно заново оценить наши отношения с другими людьми и улучшить их (например, Leary et al., 1995). В результате нахождение способов повысить свою самооценку снижает и тревогу по поводу межличностных отношений.

В-третьих, самооценка может говорить о том, насколько мы соответствуем принятым в нашем обществе стандартам.

Низкая самооценка может сигнализировать о том, что нам нужно подтвердить свою преданность ценностям нашего общества. Таким образом, нахождение способов повышения самооценки может также снизить вашу обеспокоенность тем, что в глазах окружающих вы не являетесь «добропорядочным гражданином» (Pyszczynski et al., 2004). Улучшение нашего самовосприятия может также положительно сказаться на нашем здоровье (Stinson et al., 2008). Рассмотрим, к примеру, ту психическую травму, которую получили жители Нью-Йорка, жившие или работавшие вблизи Всемирного торгового центра в дни и месяцы после атаки террористов 11 сентября 2001 г. Безусловно, эта атака оказала тяжелое воздействие на психику этих людей. Однако те из них, кто взял себе за правило постоянно повышать свою самооценку, демонстрировали более слабые симптомы депрессии и синдрома посттравматического стрессового расстройства и через 7, и через 18 месяцев после атаки (Bonanno, Rennicke & Dekel, 2005).

Из этого не следует, что люди всегда готовы слепо вводить себя в возбуждение. Ведь никак нельзя назвать адаптивной уверенность в том, что все идет замечательно, когда в действительности все идет из рук вон плохо. Когда высокая самооценка ничем не оправдана и превращается в чванство и нарциссизм, она может вредить отношениям с людьми, порождать грубость и способствовать созданию многих серьезных проблем (Baumeister et al., 2003; Colvin, Block & Funder, 1995; Crocker & Park, 2004). Действительно, люди с завышенной самооценкой, которые *индивидуально* успешно адаптировались к последствиям

террористических атак, по признанию их друзей и родственников, были менее *социально* адаптированными и искренними (Bonanno et al., 2005). Тем не менее какая-то более слабая разновидность такого самообмана, немного более чувствительного к обратной связи, может помочь нам продвигаться к нашим целям и одновременно ослаблять наши повседневные тревоги (например, Sedikides & Luke, 2008; Taylor et al., 2003b). В этом разделе мы обсудим несколько когнитивных стратегий, которые используются людьми для улучшения и защиты Я-образа, а затем исследуем характеристики индивида и ситуации, которые побуждают людей использовать такие стратегии.

Когнитивные стратегии улучшения и защиты Я-образа

В следующих главах мы увидим, что иногда люди используют свое поведение для подтверждения желательного Я-образа. Например, оказание помощи терпящим нужду позволяет людям лучше думать о самих себе. В этом разделе мы сосредоточимся на когнитивных стратегиях, которые используют люди для улучшения и защиты Я-образа (рис. 3.3).

Социальное сравнение. Насколько вы сообразительны? Что вы умеете делать? На чем основаны ваши политические взгляды? Как вы узнаете что-то новое? В своей знаменитой статье, написанной в 1954 г., Леон Фестингер утверждал, что люди имеют первичную базисную потребность в оценке своих способностей и мнений и часто реализуют ее посредством сравнения себя с другими. Для оценки ваших умственных способностей вы можете сравнить свои оценки по SAT[1] с оценками ваших сокурсников; для оценки вашего мнения о президенте вы можете сравнить свои взгляды на этого человека с взглядами ваших знакомых. Теория социального сравнения Фестингера, впервые опубликованная в 1954 г., сосредоточена на стремлении человека *точно* оценивать свои способности и обосновывать свои мнения. Мы подробно рассмотрим этот аспект данной теории в главах 7 и 12, когда будем анализировать, кого люди выбирают себе в друзья и почему они объединяются в группы.

Люди также сравнивают себя с другими для повышения своей самооценки (например, Stapel & Johnson, 2007; Suls, Martin & Wheeler, 2002; Wood, 1989). Как же можно использовать социальное сравнение для улучшения Я-образа? Во-первых, вы можете прибегнуть к нисходящему **социальному сравнению,** то есть сравнивать себя с кем-то, кто менее удачлив, чем вы, кто обладает меньшими способностями и т. д. Например, обследование пациенток, страдающих раком груди, показало, что большинство из них сравнивало себя с другими больными,

---

[1] SAT ранее расшифровывался как Scholastic Aptitude Test («Тест академических способностей»), однако сейчас College Board, организация, которая курирует экзамен, сообщает, что данное сочетание букв не имеет расшифровки и не может считаться аббревиатурой. — *Примеч. науч. ред.*



Рис. 3.3. Поддержание желаемого Я-образа. Для выживания в обществе нам часто требуется проявлять напористость и умение отстаивать свои права. Нам нужно обращаться к нашему социальному окружению для получения от него того, что нам требуется. Убежденность в том, что мы эффективны, имеем хорошие социальные отношения и являемся достойными членами нашего общества, дает нам уверенность, необходимую для такого поведения. По этой причине люди используют разные когнитивные стратегии для улучшения и защиты Я-образа.

находящимися в еще более тяжелом состоянии (Wood, Taylor & Lichtman, 1985). Одна из этих женщин сказала: «Мне сделали относительно простую хирургическую операцию, но все равно я очень страдала от боли. Как же ужасно должны чувствовать себя те женщины, которым делают мастэктомию!» Нисходящие сравнения помогают повышать самооценку и ослаблять стресс, вот почему эта женщина может почувствовать, что она способна успешнее справляться со своей трудной ситуацией (Gibbons & Gerrard, 1989; Lemyre & Smith, 1985).

Во-вторых, иногда люди могут повысить самооценку посредством восходящего **социального сравнения**, то есть сравнивая себя с теми, кто живет лучше них (Collins, 1996). Но это опасная стратегия. С одной стороны, сравнение себя с самым умным студентом в вашей группе может оказаться полезным с точки зрения мотивирования вас к самосовершенствованию (Blanton et al., 1999; Helgeson & Taylor, 1993; Vrugt & Koenis, 2002). С другой — такая стратегия несет в себе немалый риск, так как вы можете быстро понять, что не так умны,

как этот студент. Действительно, если вы станете делать восходящие сравнения случайным образом, то такая стратегия может обернуться против вас. Здесь важно убедить себя в том, что вы находитесь *в одной категории* с теми, кто сейчас демонстрирует более высокие результаты. Если вы уверены, что находитесь на том же пути продвижения к успеху, что и другие, то восходящее сравнение поможет вам думать о себе лучше (например, Burleson, Leach & Harrington, 2005).

Эгоцентристские атрибуции. Подумайте о недавнем успешно сданном вами экзамене и запишите причины, по которым вы добились такого результата. Готово? Теперь подумайте о недавнем экзамене, на котором вы получили низкую оценку, и тоже запишите причины вашей неудачи.

Если вы подобны большинству людей, значит, иногда вы демонстрируете **эгоцентристскую предвзятость**. Вы приписываете свои достижения исключительно самому себе и вините в своих неудачах внешние силы (Shepperd, Malone & Sweeny, 2008). Например, студенты часто объясняют получение ими высоких оценок наличием у них чего-то, присущего лично им, скажем особой способности к усвоению материала или исключительному прилежанию в учебе, а получение низких оценок — неподконтрольными им факторами, такими как необъективность преподавателя или подхваченная накануне экзамена простуда.

Эгоцентристская предвзятость отчасти является следствием имеющихся у нас ожиданий относительно наших результатов. Обычно мы рассчитываем на положительный результат, поэтому интерпретируем наши успехи как следствие приложения наших способностей и усилий; а поскольку мы не рассчитываем потерпеть неудачу, то ищем внешние факторы, которые нежелательным образом «вмешались в процесс» (Miller & Ross, 1975). Однако в целом эгоцентристская предвзятость улучшает Я-образ. Когда мы приписываем себе заслуги в достижении высоких результатов, это помогает нам лучше думать о себе (например, Miller, 1976; Sicoly & Ross, 1979; Weary, 1980).

Вырабатывание эгоцентристских атрибуций после неудачи, то есть перекладывание вины за случившееся на внешние обстоятельства, происходит у людей легко, возможно, даже автоматически. Активность мозга участников одного исследования измерялась в то время, когда они получали обратную связь в процессе выполнения очень трудного задания (определения принадлежности быстро показываемых лиц одному и тому же человеку). После каждой порции направляемой в процессе эксперимента обратной связи о том, было ли сделанное суждение правильным или неправильным, участники выбирали причину своего успеха или неудачи, а исследователи делали мониторинг активности их мозга. Внутренние причины описывались такими утверждениями, как «Я сообразительный» или «Я просто не очень старался»; внешние — «Это было трудное задание» и «Мне просто не повезло». В отличие от тех случаев, когда участники целиком приписывали себе свои успехи и винили в своих неудачах

только внешние силы, то есть демонстрировали эгоцентристские реакции, в ситуациях, когда участники винили себя в своих неудачах и объясняли свои успехи действием внешних факторов, уровни мозговой активности повышались в тех областях их мозга, которые используются людьми для контроля своих обычных автоматических реакций (Krusemark, Campbell & Clementz, 2008). Несмотря на то что неискаженные атрибуции требуют повышенного контроля, результаты этого исследования позволяют предположить, что эгоцентристские атрибуции вырабатываются людьми без особых усилий.

Нисходящее социальное сравнение – процесс сравнения себя с теми, кто менее благополучен, чем мы.

Восходящее социальное сравнение – процесс сравнения себя с теми, кто более благополучен, чем мы.

Эгоцентристская предвзятость – склонность приписывать свои успехи исключительно себе и объяснять свои неудачи действием внешних факторов.

Преувеличение наших сильных сторон и преуменьшение наших недостатков. Давайте выполним следующее упражнение (вы можете также предложить выполнить его своим друзьям). Расположите шесть перечисленных ниже личностных качеств в порядке их важности. Если вы считаете, что важнее всего быть умным, то поставьте это качество на первое место, если считаете, что наименее важно быть восприимчивым, поставьте это качество на шестое место. И так далее.

- Креативность.
- Трудолюбие.
- Ум.
- Доброта.
- Чувство юмора.
- Восприимчивость.

Теперь ранжируйте эти качества снова, на этот раз в зависимости от того, насколько точно они характеризуют вас. То есть, если вы считаете своим сильным качеством креативность, поставьте ее на первое место. Что вы обнаружите, когда сравните два этих списка?

Если вы подобны большинству людей, то оба ваших списка будут выглядеть одинаково. То есть если вы считаете себя сообразительным человеком, то вы также высоко оцените такое качество, как ум; если вы считаете себя весельчаком, то придадите большую важность наличию чувства юмора. В целом люди склонны высоко ценить и у себя, и у других те качества и способности, которыми они обладают в высокой степени (например, Dunning, Perie & Story, 1991; Harackiewicz, Sansone & Manderlink, 1985; Schmader & Major, 1999). Аналогично

этому люди склонны менее ценить те качества, которые у них развиты слабо. Например, в одном исследовании было показано, что интеллектуально одаренные мальчики, считавшие, что они плохо успевали в школе, минимизировали важность успехов в учебе и завышали важность достижений в других областях (Gibbons, Benbow & Gerrard, 1994).

С точки зрения самоуважения причины этого вполне очевидны: манипулируя относительной важностью разных качеств и способностей, мы можем улучшить Я-образ (Greve & Wentura, 2003). «Я обладаю тем, что действительно важно», — думаем мы о себе и таким образом повышаем ощущение собственной ценности. Более того, используя наши сильные качества при оценке других, мы с большей вероятностью делаем выгодные для себя сравнения, что также помогает улучшить Я-образ.

Уверенность в обладании контролем. Часто для улучшения или защиты Я-образа требуется, чтобы мы могли контролировать некоторые ситуации или события в нашей жизни. Несколько лет тому назад джекпот в лотерее *Powerball* достиг $110 млн. Один из авторов этого учебника, несмотря на мизерные шансы на выигрыш, встал в очередь за лотерейным билетом, где услышал следующий разговор:

> **Первый**: «Как ты собираешься действовать? Выберешь номера сам или это сделает вместо тебя компьютер?»
>
> **Второй**: «Выберу сам. Я полагаю, что тогда у меня будет больше шансов на выигрыш».

Больше шансов на выигрыш?! Наш «логичный» разум отвергает такое предположение. Поскольку выигрышные номера в лотерее выбираются случайным образом, каждый номер может оказаться выбранным с одинаково малой вероятностью. Тем не менее предоставление компьютеру права заполнить наш билет делает результат такого важного события — розыгрыша $110 млн — совершенно неподконтрольным нам. Наряду с привычкой бросать наши собственные игральные кости на игорный стол и наблюдать за важной игрой в «счастливой» футболке, мы также предпочитаем сами выбирать номера в лотерее, создавая ощущение собственного контроля над ситуацией (например, Biner et al., 1995; Langer, 1975; Thompson, 1999).

В определенной степени чувство контроля является адаптивным. Без него нам может не хватать уверенности в себе, необходимой для достижения трудных целей. Например, если вы не считаете себя способным убедить специалиста отдела кадров фирмы взять вас на работу, то вы можете даже не пойти на собеседование с ним, что полностью исключит для вас возможность занять эту вакансию. Те молодые люди, которым не хватает ощущения контроля над окружающей их ситуацией, обычно добиваются меньших успехов в школе и чаще совершают различные правонарушения. Такая тенденция, наблюдаемая уже 40 лет, имеет

весьма тревожные последствия. В наши дни американская молодежь гораздо меньше верит в то, что она контролирует происходящие вокруг нее события. (Twenge, Zhang & Im, 2004).

Наличие чувства персонального контроля важно потому, что люди резко реагируют на лишение их такого контроля (Brehm & Brehm, 1981). Например, когда мы вознаграждаем людей за выполнение того, что они и так любят делать, мы можем убить в них интерес к такой деятельности, потому что подобные вознаграждения часто рассматриваются ими как попытка их контролировать (например, Deci, Koestner & Ryan, 2001; Lepper, Greene & Nisbett, 1973). Таким образом, принятая в нашем обществе практика награждать детей за учебу, которая и так доставляет большинству из них естественное удовольствие, в действительности может отвратить их от желания заниматься самообразованием. Разумеется, если ребенок просто не любит читать, то вознаграждение может оказаться необходимым (например, Hidi & Harackiewicz, 2000). Тем не менее похвалы и другие поощрения могут оказывать пагубный эффект, особенно если они воспринимаются как попытки контролировать поведение индивида (Deci, Koestner & Ryan, 1999; Henderlong & Lepper, 2002).

Ощущение того, что вы больше не контролируете ситуацию, может не просто снизить вашу мотивацию к достижению целей и ваш интерес к деятельности, которая прежде доставляла вам удовольствие. Оно может также иметь серьезные последствия для вашего здоровья.

Взаимосвязи: теория и практика

Уверенность в обладании контролем и здоровье

Убежденность в необходимости контроля и здоровье. Когда люди чувствуют утрату контроля над ситуацией, они справляются со стрессом менее эффективно, а их здоровье от этого страдает. Жители домов престарелых, ощущающие нехватку контроля над собственными жизнями, обычно чувствуют себя хуже, чем те, которые считают себя обладающими достаточным контролем (Rodin, 1986), а онкологические больные со слабым чувством персонального контроля обычно тяжелее переносят свое положение (Taylor, Lichtman & Wood, 1984; Thompson et al., 1993). Таким образом, можно предположить, что программы усиления чувства персонального контроля должны также повышать у людей способность справляться со стрессом. И это действительно так. Живущие в домах престарелых, получающие больший контроль над своей повседневной жизнью, обычно оказываются более счастливыми, активными и здоровыми, чем те, которые таким контролем не обладают (Langer & Rodin, 1976; Rodin & Langer, 1977; Schulz, 1976). А когда больным после операции разрешают самим регулировать прием обезболивающих препаратов, они часто испытывают меньше физических страданий и быстрее поправляются, даже несмотря на то, что обычно принимают *меньше* болеутоляющих препаратов, чем выписывают им их врачи (Egan, 1990; Ferrante, Ostheimer & Covino, 1990).



Контроль и здоровье. Ощущение контроля может заметно способствовать улучшению психического и физического здоровья человека. Например, жители домов престарелых, считающие, что они могут контролировать свою жизнь (подобно людям почтенного возраста, играющим в компьютерные игры), обычно чувствуют себя лучше, чем те, которые считают свои возможности контроля сильно ограниченными.

Действительно ли повышенное чувство персонального контроля идет на пользу всем людям? По-видимому, нет. Скорее чувство контроля помогает *интерналам* — людям, которым нравится контролировать окружающую обстановку, но может оказаться вредным для *экстерналов* — людей, которым нравится, чтобы контроль осуществляли другие. В одном исследовании женщины-экстерналы среднего возраста, страдавшие ревматическим артритом, начинали чувствовать себя хуже, когда мужья поощряли их осуществлять персональный контроль над повседневной жизнью (Reich & Zautra, 1995). Чувство персонального контроля идет на пользу только тем, кто хочет его иметь; тем же, кто предпочел бы уступить ведущую роль другим, оно может пойти во вред.

Наконец, когда ощущение контроля оказывается просто иллюзией (то есть в действительности мы не контролируем важные события в нашей жизни), такое ощущение может вредить нашей адаптивности (Baumeister, 1989; Colvin & Block, 1994). Например, нереалистичное ощущение контроля у пациентов, страдающих кардиологическими заболеваниями и ревматическим артритом, сочетается с более медленным выздоровлением (Affleck et al., 1987; Helgeson, 1992). Однако иногда может оказаться, что мы в большей степени контролируем наше здоровье, чем думаем. Например, даже ВИЧ-инфицированные люди могут продлить срок своей жизни, соблюдая непростой режим приема лекарств, вырабатывая здоровые привычки, поддерживая позитивные человеческие отношения и избегая повседневных стрессов. А недавние исследования показывают, что позитивные убеждения в наличии контроля могут помочь этим больным поступать именно таким образом (Taylor et al., 2000a). В целом чувство персонального контроля может оказаться весьма полезным для психического и физического здоровья, когда осуществление контроля действительно возможно, а именно так часто и бывает на самом деле. Однако когда человек лишается способности влиять на события, психологическое благополучие может больше выиграть от признания этой утраты контроля.

Мы видели, что люди используют разнообразные когнитивные стратегии для позитивного самовосприятия: они сравнивают себя с другими, охотно объясняют свои успехи исключительными личными качествами, считают свои сильные стороны особенно важными и преувеличивают свое чувство персонального контроля. Разумеется, желание повысить самооценку и самозащиту у одних людей оказывается более сильным, чем у других. Поэтому далее мы займемся исследованием индивидных и ситуационных факторов, мотивирующих людей к позитивному отношению к самим себе.

И Самооценка

Люди с высокой самооценкой особенно охотно используют стратегии ее повышения. Они чаще, чем люди с низкой самооценкой, поддерживают ее с помощью социальных сравнений и, по-видимому, более умело применяют стратегии нисходящего и восходящего сравнения (Buunk et al., 1990). Они с большей вероятностью готовы поставить других ниже себя, чтобы повысить свою самооценку (например, Crocker et al., 1987; Gibbons & McCoy, 1991). Они также чаще допускают эгоцентристскую предвзятость (Blaine & Crocker, 1993; Taylor & Brown, 1988), завышают значение своих личных качеств и успехов (Harter, 1993) и преувеличивают собственное чувство контроля (Alloy & Abramson, 1979). Другими словами, люди с высокой самооценкой используют многие когнитивные стратегии для улучшения самовосприятия.

Что представляют собой люди с низкой самооценкой? Действительно ли они нечувствительны к таким практикам повышения самооценки? Действительно ли они не заинтересованы в позитивном отношении к самим себе? На практике большинство людей, независимо от уровня их самооценки, хотят чувствовать себя благополучными (Baumeister, 1993; Pelham, 1993). Однако самооценка, по-видимому, все же влияет на стратегии, которые люди используют для создания позитивного Я-образа. Люди с высокой самооценкой уверены в себе и стараются использовать стратегии прямого завышения самооценки. Люди с умеренной или низкой самооценкой стараются быть более осторожными в выборе методов формирования позитивного отношения к себе (например, Shepperd, Ouellette & Fernandez, 1996). Вместо этого они сосредоточиваются на *защите* той самооценки, которая у них уже сформировалась (Bernichon, Cook & Brown, 2003; Spencer, Josephs & Steele, 1993; Tice, 1993).

Исследование

Вспомните случай, когда ваш хороший друг оказался социально отвергнутым (например, не добился согласия на свидание) или получил на экзамене более низкую оценку, чем рассчитывал. Допустил ли ваш друг какое-то из искажений, о которых вы недавно узнали, например нисходящее социальное сравнение или эгоцентристские атрибуции? Почему? В чем эта реакция была продуктивной, а в чем — нет?

С Угрозы самооценке

Угрозы самооценке побуждают людей улучшать и защищать Я-образ. В ходе исследования впечатлений студентов о прохождении стандартизированных тестов интеллекта (IQ) его участники решали задачи, представленные как базовые для оценки их креативности и интеллекта (Greenberg, Pyszczynski & Solomon, 1982).

Тест описывался как превосходный инструмент предсказания будущих академических и финансовых успехов. Одних участников пытались убедить, что они справились с тестом плохо, а других — что они справились с ним хорошо. Когда позднее участников попросили оценить тест, их мнения существенно разошлись. Студенты, полагавшие, что они прошли испытание плохо, не только занижали значение хороших результатов тестирования, но также охотно объясняли свои низкие оценки невезением, нечеткими инструкциями и недостоверностью самого теста — всем чем угодно, кроме своих собственных способностей! Такой тип искажения с целью самозащиты наблюдается не только в лабораторных условиях. Например, студенты Университета Флориды с большей вероятностью называли тест SAT недостоверным, если получали по нему невысокие баллы (Shepperd, 1993b).

Подобные результаты являются довольно типичными. Ситуационные угрозы Я-образу часто вызывают действия, направленные на его защиту (например, Guenther & Alicke, 2008; Jordan & Monin, 2008; Shepperd, Arkin & Slaughter, 1995). Помимо плохих результатов тестирования Я-образу может также угрожать негативная межличностная обратная связь («Вы не считаете, что могли бы сбросить несколько лишних килограммов?»), серьезная болезнь наподобие рака или даже наши собственные действия, как это бывает, когда мы начинаем укорять себя за то, что оказались безразличны человеку, которого мы любим. Чтобы справиться с такими угрозами, мы можем использовать те же стратегии, которые были описаны выше, то есть сравнивать себя с менее удачливыми людьми, игнорировать тех, кто направляет нам негативную обратную связь, и т. д. (например, Dunning, Leuenberger & Sherman, 1995; Kernis et al., 1993; Wood, Giordano-Beech & Ducharme, 1999).

Особенно интересной разновидностью угрозы Я-образу является *осознание собственной смертности* — понимание того, что каждый из нас рано или поздно умрет. Группа исследователей (Pyszczynski, Greenberg & Solomon,1999) утверждает, что размышления о возможности собственной смерти несут в себе большую угрозу Я-образу. По их мнению, чтобы справиться с этой проблемой, мы должны искать способы защиты или улучшения нашего ви́дения самих себя. В соответствии с этой гипотезой, размышления о собственной смерти склоняют людей к эгоцентристской предвзятости и побуждают студентов колледжа становиться особенно оптимистичными в от-

ношении их финансового положения через 15 лет (Kasser & Sheldon, 2000; Mikulincer & Florian, 2002).

Далее эти исследователи утверждают: поскольку нам не хочется безропотно признавать тот факт, что все мы смертны и неизбежно умрем, мы усваиваем духовные и культурные воззрения, которые придают дополнительный смысл нашей жизни (а иногда даже допускают возможность бессмертия на небесах). Мы особенно охотно защищаем такие воззрения, когда осознаем свою смертность: поддерживаем тех, кто соглашается с нашими возвышенными убеждениями, и критикуем тех, кто пытается их оспаривать.

В одном исследовании одну группу студентов, исповедующих христианство, вынуждали думать о своей смертности: в розданных им анкетах их просили написать в том числе и о том, что произойдет с ними, когда они умрут, и что они чувствуют, когда размышляют о своей смерти. Во второй группе студенты-христиане отвечали на вопросы другой анкеты, отличавшейся от первой лишь тем, что в ней не было упоминаний о смерти. Позднее все участники излагали свои впечатления о ранее неизвестном им человеке, которого им представляли либо как христианина, либо как иудея. В полном соответствии с проверяемой гипотезой этот человек оценивался более благоприятно, когда он представлялся христианином, а не иудеем, то есть когда он разделял религиозные ценности обследуемых студентов, но только теми из них, кого заставляли размышлять о своей смертности (Greenberg et al., 1990). Когда мысли о смерти угрожают Я-образу, мы начинаем более благожелательно относиться к тем, кто разделяет наши ценности, и менее благожелательно — к тем, кто оспаривает их (Greenberg et al., 2001).

Таким образом, ситуационные угрозы Я-образу — в виде явной неудачи, негативной обратной связи от других, серьезной болезни, неадекватного поведения или мыслей о собственной смертности — требуют более активных защитных действий.



Угроза смерти. После размышлений о своей неизбежной смерти люди более благожелательно относятся к тем, кто разделяет их духовные ценности, и менее благожелательно — к тем, кто эти ценности оспаривает; они ищут поддержки своим социальным установкам и убеждениям и используют другие когнитивные стратегии для подтверждения своих взглядов на мир, и все это — для защиты самих себя от пугающих мыслей о собственной смертности.

В Когда самооценка неустойчива

У одних людей самооценка остается неизменной на протяжении длительного времени: они хорошо думают о себе сегодня, хорошо думали вчера и хорошо будут думать завтра, а у других людей самооценка может резко изменяться в течение короткого промежутка времени (Kernis et al., 2000).

Люди с нестабильной самооценкой чрезмерно озабочены влиянием на них событий повседневной жизни и особенно часто реагируют на эти события попытками улучшить или защитить Я-образ. В одном исследовании студенты с неустойчивой самооценкой чаще, чем студенты с устойчивой самооценкой, придумывали оправдания для своих оценок на экзамене по психологии («Я не слишком заботился о том, чтобы лучше подготовиться к этому экзамену»). Действительно, склонность студентов с высокой самооценкой использовать оправдания для улучшения Я-образа, а студентов с низкой самооценкой — для защиты Я-образа наблюдалась главным образом у тех из них, кто имел неустойчивую самооценку (Kernis, Grannemann & Barclay, 1992). Далее мы увидим, что стабильность и уровень самооценки влияют на то, как люди поддерживают собственное позитивное отношение к самим себе.

Сочетанное влияние самооценки и ее нестабильности оказывается особенно заметным, когда человек чувствует, что его самооценка находится под угрозой. Участники одного исследования получали либо позитивную, либо негативную обратную связь по поводу их публичного выступления. Индивиды с нестабильной высокой самооценкой особенно часто придумывали оправдания своим неудачным выступлениям после получения негативной обратной связи («Я не очень-то и старался») и реже всех придумывали оправдания после получения позитивной обратной связи (Kernis et al., 1993). Самооценка и ее неустойчивость при появлении угроз Я-образу влияют на то, как мы смотрим на себя самих.

Является ли потребность в позитивном отношении к себе универсальной или культурно-специфичной?

Потребность в позитивном отношении к себе традиционно считается универсальной: каждый хочет иметь возможность смотреть на себя благожелательно, или по крайней мере так нам кажется. Но как обстоит дело в действительности? Ранее мы получили немало подтверждений этой точки зрения: люди сравнивают себя с другими людьми, манипулируют своим отношением к успехам и неудачам, преувеличивают свои достоинства и преуменьшают недостатки и создают иллюзию контроля. И все это — для того чтобы позитивно относиться к себе. Однако большинство исследований, рассмотренных в этой главе, проводилось среди американцев, канадцев и жителей Северной

Европы. Могут ли люди из других культур быть менее мотивированными к повышению самоценности?

Давайте вспомним: людей в индивидуалистических культурах приучают сосредоточивать внимание на собственном *Я,* то есть выделяться из общей массы и преследовать свои собственные цели и интересы. Их оценка преимущественно основывается на их персональных или независимых Я-концепциях — на их ви́дении себя в качестве независимых индивидов. Людей в коллективистских культурах, напротив, приучают сосредоточиваться на *мы*, чтобы искать и достигать гармонии с окружающими (Markus & Kitayama, 1991). Таким образом, люди с взаимозависимыми *Я* должны быть менее мотивированными к улучшению и защите Я-образа. Ведь «отделение» от других является потенциально вредным для сохранения гармоничных отношений с окружающими, а завышение самооценки как раз и способствует такому отделению (вспомните японскую пословицу из главы 2: «Если гвоздь торчит, забей его поглубже!»).

Действительно, исследования, посвященные сравнению японцев с североамериканцами, показывают, что представители коллективистских культур с меньшей вероятностью демонстрируют искажения, подобные тем, которые нами исследовались (Chang & Asakawa, 2003; Heine & Hamamura, 2007; Ross et al., 2005). Например, американцы склонны винить в своих неудачах неблагоприятную ситуацию, а японцы предпочитают объяснять свои неудачи своими личными недостатками (Kitayama, Takagi & Matsumoto, 1995). Подобным образом канадцы, по-видимому, проявляют больше необоснованного оптимизма, чем японцы (Heine & Lehman, 1995).

Таким образом, складывается впечатление, что стремление к позитивному отношению к себе больше характерно для индивидуалистических, чем для коллективистских культур. Но насколько оно верно? Недавние исследования студентов из Китая, Японии и США показали, что все они повышали самоуважение за счет улучшения различных имплицитных, тонких граней самооценки (Yamaguchi et al., 2007). Другие исследования позволяют предположить, что люди в коллективистских культурах занимаются повышением самоценности в неменьшей степени, чем люди в индивидуалистических культурах, но делают это иными способами (Dalsky et al., 2008; Kudo & Numazaki, 2003; Kurman, 2001; Sedikides, Gaertner & Vevea, 2005). Например, как следует из рис. 3.4, американцы могут быть особенно склонными к завышению самоценности, когда они описывают себя с помощью характеристик, которые высоко ценятся в их индивидуалистской культуре (например, независимость, уникальность, уверенность в себе). Японцы в то же время особенно охотно прибегают к повышению самоценности с помощью характеристик, которые высоко ценятся в их коллективистской культуре (например, лояльность, умение находить компромисс, способность к сотрудничеству) (Sedikides, Gaertner & Toguchi, 2003).

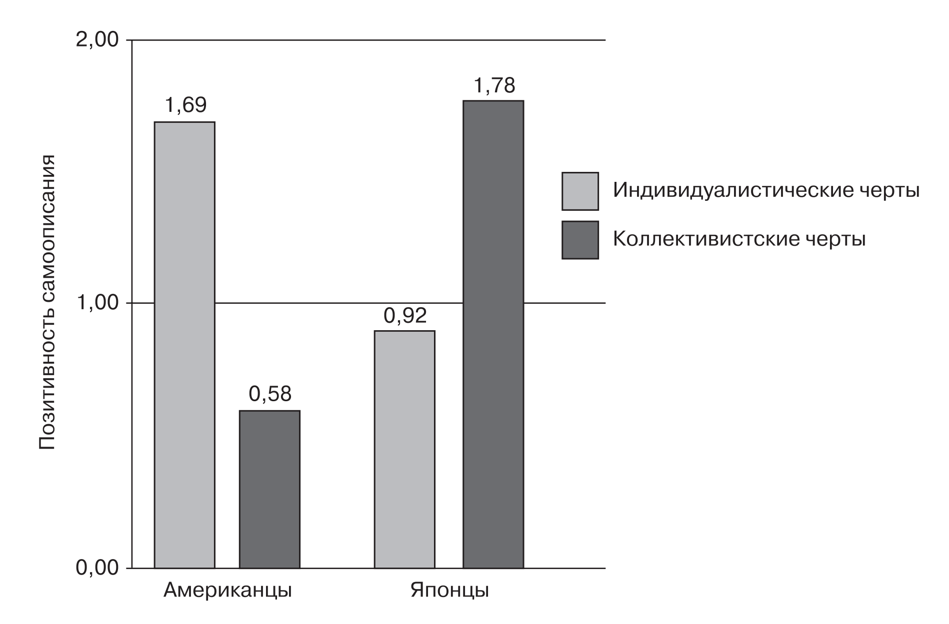


Рис. 3.4. Повышение самоценности жителями США и Японии. Одни исследования показывают, что американцы (и представители других индивидуалистических культур) охотнее прибегают к повышению самоценности, чем японцы (и представители других коллективистских культур). Однако другие исследования позволили установить, что повышением самооценки занимаются и американцы, и японцы, но делают это разными способами. В данном исследовании американцы представляли себя в особенно благоприятном свете, используя такие индивидуалистические характеристики, как уверенность в своих силах, а японцы представляли себя в особенно благоприятном свете, используя такие коллективистские характеристики, как способность к сотрудничеству.

Источник: на основе данных, приведенных в Sedikides et al. (2003, Table 3).

Так существует ли универсальная потребность в позитивном отношении к себе? Кто-то скажет «да» (Sedikides & Gregg, 2008), но окончательный ответ на этот интересный вопрос еще не дан. В любом случае не вызывает сомнений тот факт, что формирование и поддержание позитивного чувства *Я* имеет большое значение для подавляющего большинства людей и что это желание нередко заметно влияет на то, как мы думаем о себе и о других.

Быстрая проверка

1. Почему люди стремятся позитивно относиться к себе?
2. Какие когнитивные стратегии используют люди для улучшения и защиты Я-образа?
3. Как самооценка влияет на способы, которыми люди пытаются поддерживать свое позитивное отношение к себе?
4. Какие типы угроз побуждают людей повышать или защищать самооценку?

Стремление к правильному пониманию

До сих пор мы могли наблюдать, что суждения людей искажаются в результате использования стратегий упрощения и стратегий повышения самооценки. На первый взгляд может показаться, что таким образом создается не очень лестный портрет социального мыслителя, особенно если учитывать, что некоторые из таких стратегий могут порождать искажения в суждениях и поведении.

Однако вспомните, что наши упрощенные, экономичные методы предназначены для получения «достаточно хороших» ответов с учетом того, что мы часто оказываемся в социально сложных ситуациях, требующих больших когнитивных усилий (Haselton & Funder, 2006). Действительно, на практике такие методы часто работают довольно хорошо, помогая нам достаточно правильно оценивать других людей, даже когда информация о них оказывается кратковременной или ограниченной (Ambady, Bernieri & Richeson, 2000; Funder, 1999; Johnson, Gill, Reichman & Tassinary, 2007; Kenny, 1994; Yamagishi et al., 2003). Более того, попытки выйти за пределы наших упрощающих эвристик иногда вынуждают нас прикладывать слишком много умственных усилий, снижая, таким образом, точность наших оценок (например, Wilson & LeFleur, 1995). Из этого, разумеется, не следует, что наши упрощенные когнитивные методы позволяют нам быть идеальными оценщиками себя и других, но они, безусловно, позволяют осуществить «быстрый и экономичный» переход к потенциально высокому уровню понимания (Goldstein & Gigerenzer, 2002).

Вспомните также, что наши стратегии повышения самооценки имеют свои полезные функции. Возможно, наиболее важно то, что мыслительные процессы, повышающие наше ощущение самоэффективности, также повышают вероятность того, что мы будем готовы пойти на риск ради использования возможностей, предоставляющих желаемое вознаграждение. То есть мы станем конкурировать с сотнями других претендентов на высокооплачиваемую должность, стремиться познакомиться с сокурсницей, которая кажется нам недоступной, или прилагать сверхусилия для выполнения трудного задания. Хотя мы не всегда будем добиваться успеха, одно можно сказать наверняка: «Кто не рискует, тот не пьет шампанского». Таким образом, наличие завышенной самооценки до известной степени может быть достаточно адаптивным.

Тем не менее мы не должны огульно упрощать положение вещей и повышать самооценку. Ведь для того, чтобы справиться с некоторыми вызовами социального мира, иногда бывает полезно строго и объективно взглянуть на себя и других. Далее мы приступим к исследованию стратегий, которые используют люди, когда они надеются более точно понять свое социальное окружение (рис. 3.5).

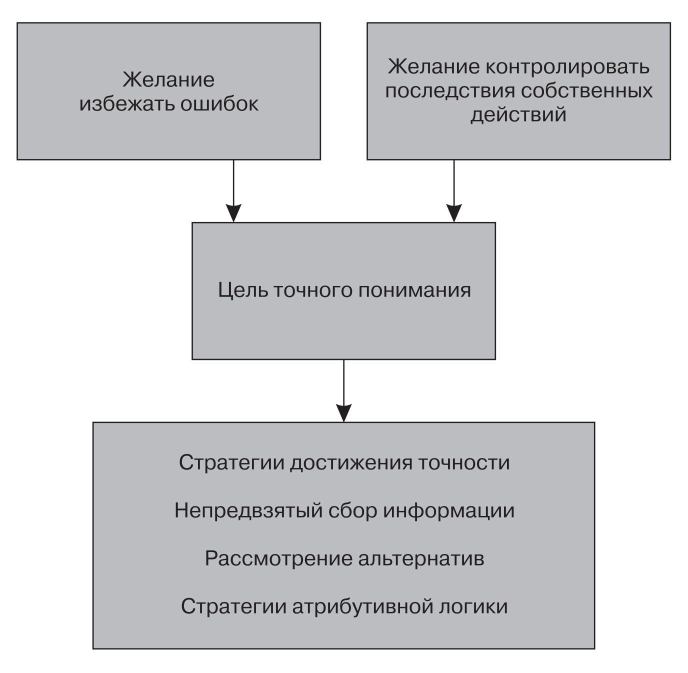


Рис. 3.5 Стремление к точности. Когда люди имеют сильное желание контролировать свою жизнь или хотят избежать ошибок, иногда они отказываются от своих стратегий упрощения и повышения самооценки в надежде добиться более точного понимания себя и других.

Непредвзятый сбор информации

Когда мы мотивированы к точности в нашей повседневной жизни, то собираем больше информации, чем обычно. Например, если мы хотим составить адекватное представление о другом человеке, то больше его слушаем и задаем ему больше вопросов (Darley et al., 1988; Neuberg, 1989). Мы также, по-видимому, ценим информацию, помогающую нам выйти за пределы наших исходных предубеждений. Участвовавшие в одном исследовании (Erber & Fiske, 1984) студенты были убеждены, что будут работать вместе с преподавателем над созданием новых игр для детей и что смогут получить денежное вознаграждение, если придумают что-то стоящее. Перед началом работы они в индивидуальном порядке оценили себя по набору качеств личностного профиля и затем обменялись своими данными друг с другом. Одной половине участников преподаватель — на самом деле помощник экспериментаторов — представила себя как человека творческого, а другой половине — как приверженца стандартных решений. В заключение студентам предоставляли возможность прочитать оценки ее преподавательской деятельности. Половина из этих оценок была благоприятной, а половина — неблагоприятной. Экспериментаторы тайно наблюдали за тем, сколько времени участники изучали оценки каждого типа.

На чем студенты сосредоточивали свое внимание? Примите к сведению, что оценки, не соответствующие тому, что вы ожидаете, должны быть особенно полезными: ведь только они содержат новую информацию. Действительно, когда помощница экспериментаторов представляла себя позитивно, студенты сосредоточивались на ее негативных оценках, а когда негативно — на ее позитивных оценках. Когда люди мотивированы быть точными (как в данном случае, когда участники зависели друг от друга в отношении получения вознаграждения за свою работу), они уделяют особое внимание информации, позволяющей им выйти за рамки их исходных представлений (Fiske & Neuberg, 1990).

Рассмотрение альтернатив

Даже собрав достаточно много информации, люди могут принимать плохие решения из-за того, что не провели серьезной оценки альтернативных возможностей. Вот почему группы, которым предстоит принять трудные решения, иногда назначают одного из своих членов на роль «адвоката дьявола». Его задача состоит в том, чтобы оспаривать любую точку зрения, какой бы она ни была. Такая роль очень важна, потому что она повышает вероятность того, что группа станет рассматривать альтернативы и выявлять их слабые места.

Как отдельные индивиды мы также можем использовать этот подход в наших когнитивных оценках. Действительно, рассматривая альтернативные возможности, мы можем избежать ошибок, обычно обусловленных использованием эвристики «якорения» и подгонки и других упрощенных методов (например, Hirt & Markman, 1995; Mussweiler et al., 2000). Одно исследование (Lord, Lepper & Preston, 1984) наглядно иллюстрирует, как это происходит. Сначала его участники читали сообщения о двух конкурирующих поисковых исследованиях. Одно доказывало, что смертная казнь сдерживает будущих потенциальных убийц, а другое — что смертная казнь не является эффективным сдерживающим инструментом. Под влиянием предубеждений, вызываемых ожиданиями, участники полагали, что исследование, поддерживающее их точку зрения, было методологически более правильным и более убедительным, чем исследование, подкрепляющее противоположную точку зрения. Таким образом, сторонники смертной казни одобряли исследование, демонстрировавшее ее сдерживающие эффекты, а противники смертной казни — исследование, показывавшее слабость ее сдерживающих эффектов.

Вторая группа участников проходила ту же самую процедуру, но с одним важным отличием. До прочтения отчетов об исследованиях участникам разъясняли, что люди часто интерпретируют события таким образом, чтобы они соответствовали их ожиданиям и желаниям. Чтобы участники могли противостоять этой естественной склонности, их просили использовать другой подход: «На каждом этапе чтения спрашивайте себя, дали бы вы такие же высокие или низкие оценки сдерживающих эффектов смертной казни, какие

сделаны в исследованиях, если бы занимали в этом вопросе противоположную позицию» (p. 1233). По сути, их просили быть «адвокатами дьявола». Как и предполагали исследователи, стратегия успешно помогла ослабить исходное предубеждение. Участники оценивали оба исследования как одинаково убедительные и заслуживающие доверия. Когда вы хотите быть беспристрастным, часто оказывается полезным оспаривать вашу собственную исходную точку зрения и рассматривать альтернативные возможности (например, Sanna, Schwarz & Stocker, 2002).

Логика атрибуции: поиск причин поведения

Люди также пытаются повышать точность своих суждений за счет лучшего понимания причин действий других людей. Сделать это очень непросто, и социальные психологи давно уже интересуются тем, как людям это удается (например, Heider, 1958; Malle, 1999, 2004). Мы уже знаем, что иногда люди берутся за эту задачу, пытаясь приписать причины конкретного поведения силам, которые являются для деятеля либо *внутренними* (например, черты его личности), либо *внешними* (например, особенности социальной ситуации). Когда люди западных культур мотивированы к упрощению, они особенно склонны к внутренним, диспозиционным атрибуциям. Однако когда они мотивированы к точности, то принимают на себя роль беспристрастного детектива, тщательно анализирующего как внутренние (диспозиционные), так и внешние (ситуационные) причины.

Но как нам следует решать, какой является причина поведения: внутренней для деятеля, внешней или той и другой одновременно? **Теории атрибуции** были специально разработаны для ответа на этот вопрос. Две теории атрибуции стали очень известными. Во-первых, Эдвард Джонс и Кейт Дэвис (1965; Jones, 1990) разработали **теорию корреспондентного выведения**, описывавшую, как человек может логически определить, действительно ли данное поведение *соответствует* устойчивой характерной особенности деятеля. Во-вторых, Гарольд Келли (Kelley, 1967, 1973) предложил **модель ковариации**, предполагающую, что люди делают выбор из нескольких возможных причин, придавая наибольший вес причине, которая имеет наибольшую ковариацию (сопряженную изменчивость) или корреляцию с событием. На основе этих и других родственных теорий было разработано несколько общих принципов.

Анализировать поведение в его социальном контексте. Придя однажды утром в университет, вы узнаете, что ваш сокурсник Джек сделал предложение Джилл. Хотя сначала вы были склонны предположить, что Джек любит Джилл, и, таким образом, сделать диспозиционное заключение, ваше любопытство мотивирует вас немного поднапрячься и попытаться сделать более точный вывод. Ведь, в конце концов, могли же быть и другие причины, по которым Джек сделал предложение. Как же в таком случае определить, действительно ли его предложение руки и сердца отражает его истинное чувство любви к ней?

Столкнувшись с поведением, требующим объяснения, хороший детектив может начать свою работу с поиска подсказок в окружающей обстановке — в обстоятельствах, в которых осуществлялось это поведение. Такой тип анализа составляет суть теории корреспондентного выведения. Согласно этой теории, мы могли бы начать с размышления о том, было ли поведение преднамеренным, а его последствия — предсказуемыми. Если, к примеру, Джек просто повторял слова, произнесенные героем телефильма, и не знал, что Джилл только что вошла в аудиторию, то мы, вероятно, должны рассматривать предложение Джека как случайность. При отсутствии намерения и возможности предвидения мы можем сделать мало надежных выводов об устойчивых характеристиках личности актора или о характерных особенностях ситуации.

Если мы делаем вывод о том, что поведение было преднамеренным, а его последствия можно было предвидеть, то есть если мы решаем, что Джек сделал предложение Джилл, зная, что она воспримет его слова серьезно, мы должны будем затем выяснить, было ли поведение Джека результатом свободного выбора. Например, если Джека заставил сделать предложение вооруженный брат Джилл, то мы вряд ли решим, что предложение было вызвано глубоким чувством Джека к этой девушке. Только то поведение, которое осуществляется добровольно, отражает намерения, согласующиеся с поведением. Однако даже если мы установим, что Джек сделал предложение Джилл добровольно и с осознанием последствий этого шага (например, рассчитывал, что она услышит его и ответит согласием), мы все равно не сможем знать наверняка, соответствовало ли предложение каким-то внутренним качествам Джека или оно было обусловлено какими-то аспектами ситуации. Такой анализ оказывается более сложным, так как здесь могут быть многочисленные возможности в каждой из этих категорий. Например, возможно, что Джилл действительно нравится многим приятелям Джека; возможно, она живет в роскошном особняке или является единственной известной Джеку женщиной, способной терпеть его малоприятные привычки. Такой широкий набор альтернатив затрудняет выбор какой-то одной из них. Вполне вероятно, что предложение Джека было вызвано его любовью к Джилл, но, возможно, и нет. В таких обстоятельствах наше нежелание делать ставку только на объяснение поведения Джека его любовью к Джилл вытекает

Теории атрибуции – теории, разработанные для объяснения того, как люди определяют причины поведения.

Теория корреспондентного выведения – теория, предполагающая, что люди определяют, соответствует ли поведение внутренней диспозиции деятеля, задавая вопросы: 1) было ли поведение намеренным? 2) можно ли было предвидеть последствия такого поведения? 3) был ли выбор поведения добровольным? 4) осуществлялось ли поведение, несмотря на противодействие других сил?

Модель ковариации – теория, в соответствии с которой люди определяют причину поведения деятеля посредством оценки того, действуют ли другие люди похожим образом (консенсус), ведет ли себя деятель сходным образом в сходных обстоятельствах (отличительность) и ведет ли себя деятель сходным образом в разные периоды времени в сходных ситуациях (согласованность).

из **принципа дисконтирования**: по мере того как число возможных причин увеличивается, мы становимся менее уверенными в том, что какая-то конкретная причина является правильной (Kelley, 1973; Oppenheimer, 2004).

Или же рассмотрим альтернативный набор обстоятельств: друзьям Джека она не нравится, она бедна и постоянно пытается заставить его отказаться от дурных привычек. Если Джек делает предложение, несмотря на эти сдерживающие факторы, тогда это говорит о том, что внутренний фактор, то есть любовь Джека, может быть очень сильным. Такая аргументация иллюстрирует **принцип усиления**: если событие происходит, несмотря на мощные компенсирующие или противодействующие силы, то мы можем считать вероятную причину события исключительно действенной (Kelley, 1973; см. рис. 3.6).

В каких случаях вы будете более уверены в том, что предложение Джека было вызвано его любовью к Джилл?

А	Б
Джек любит Джилл, и она нравится его приятелям	Джек любит Джилл, и она нравится его приятелям, кроме того, Джилл богата и терпимо относится к дурным привычкам Джека

Вы, вероятно, выберете вариант А, потому что вариант Б содержит много возможных причин предложения Джека, а, по мере того как число возможных причин предложения Джека растет, мы становимся все менее уверенными в том, что главным мотивом поведения Джека была любовь. Этот пример иллюстрирует принцип дисконтирования. Рассмотрим теперь следующие обстоятельства, в которых Джек делает предложение Джилл. И снова спросим себя: в каком случае любовь Джека к Джилл выглядит особенно действенной причиной?

А	Б
Джек любит Джилл, но ее ненавидят его приятели, к тому же Джилл бедна и постоянно пытается заставить Джека отказаться от дурных привычек	Джек любит Джилл, и она нравится его приятелям, кроме того, Джилл богата и терпимо относится к дурным привычкам Джека

И вновь вы, вероятно, выберете вариант А. Почему? Потому что Джек сделал предложение, несмотря на причины, которые в иных обстоятельствах заставили бы его отказаться от такого шага. В общем случае, по мере того как число возможных причин отказа от конкретного поведения растет, мы больше доверяем тем причинам, которые стимулируют такое поведение. Этот пример иллюстрирует принцип усиления.

Рис. 3.6. Дисконтирование и усиление. Рассмотрим следующее событие: Джек просит Джилл стать его женой. Разумеется, одной из возможных причин предложения Джека является его любовь к Джилл. Но давайте рассмотрим условия А и В, показанные на рисунке.

Расширять область анализа. Модель ковариации Келли предполагает, что умелый детектив мог бы расширить область анализа еще больше, рассмотрев имеющуюся внешнюю информацию о ситуации. Например, мы могли бы спросить, делали ли Джилл предложение другие мужчины. Если имеется недостаток консенсуса, то есть если очень немногие мужчины помимо Джека заинтересованы в женитьбе на Джилл, мы могли бы назвать главными причинами сделанного предложения внутренние для Джека факторы. Если бы, напротив, наблюдался значительный консенсус, то есть многие мужчины хотели бы жениться на Джилл, то мы должны были придать большее причинное значение внешним факторам, таким как желанность Джилл.

Принцип дисконтирования – правило вынесения суждений, гласящее, что, по мере того как число возможных причин события растет, наша уверенность в том, что любая конкретная причина является истинной, снижается.

Принцип усиления – правило вынесения суждений, гласящее, что, если событие происходит, несмотря на наличие мощных противодействующих сил, то мы должны придать больший вес тем возможным причинам, которые привели к этому событию.

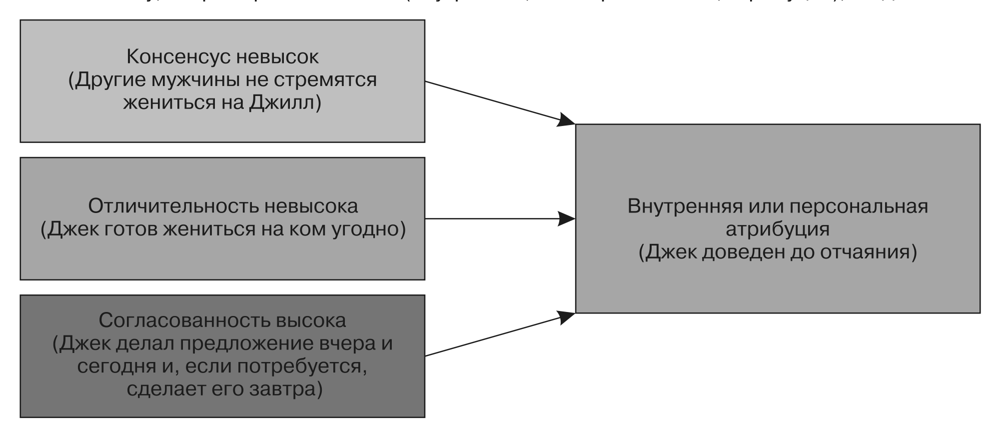
Далее мы могли бы спросить, делал ли Джек предложения другим женщинам. То есть если такое поведение Джека не имеет признака *отличительности* (если он делает предложение каждой женщине, свидания с которой он добивается), то мы должны рассматривать его предложение как имеющее внутренний источник (например, его отчаяние). Напротив, если Джек ведет себя в отношении Джилл отличительно (если он никогда не собирался жениться ни на ком, кроме нее), то, по крайней мере частично, причина его предложения имеет внешнюю природу (привлекательность личности Джилл).

Наконец, мы могли бы спросить, делал ли Джек прежде предложения Джилл. Высокий уровень согласованности действий (он делает предложения каждое воскресенье) позволяет сделать предположение о неизменности основополагающей причины, а низкий уровень согласованности (сегодня он намерен жениться, а через неделю — нет) затруднит получение любых прочных выводов.

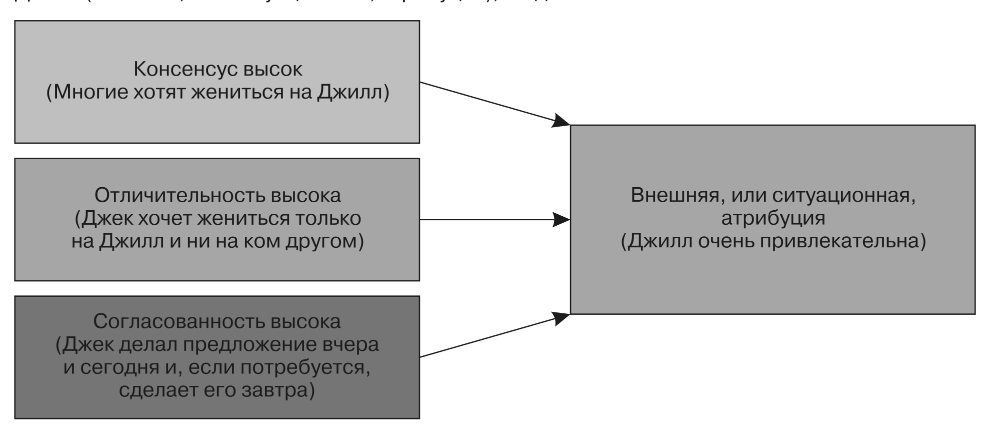
Объединяя все вышесказанное, мы можем увидеть, что разные комбинации консенсуса, отличительности и согласованности должны заставлять нас делать разные выводы о том, почему люди поступают именно так. На рис. 3.7 показано, как три паттерна оказываются особенно полезными для нас, когда мы пытаемся определить, почему люди действовали тем или иным образом.

Мы видели, что люди используют различные стратегии, когда они хотят быть особенно точными. Они могут собирать исчерпывающую информацию, рассматривать альтернативы и прибегать к атрибуциям, используя логическое мышление. Далее мы займемся изучением индивидных и ситуационных факторов, которые побуждают людей вдумчиво размышлять о себе и о других.

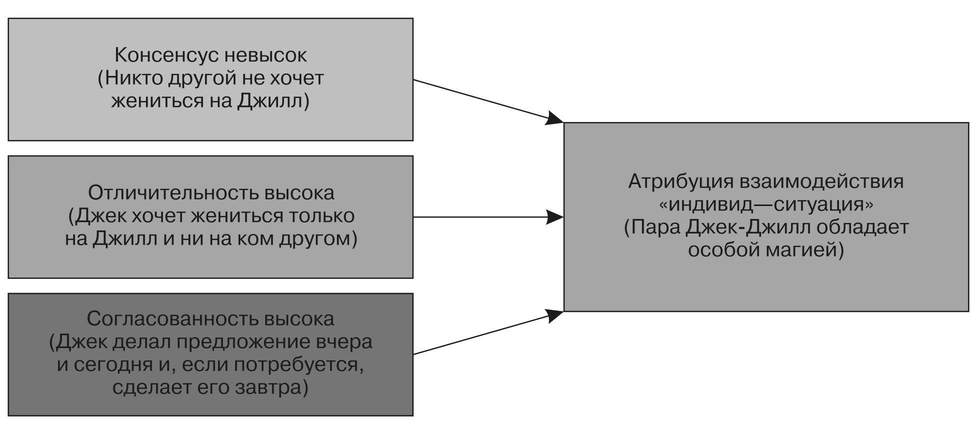
Мы особенно охотно полагаем, что предложение Джека отражает нечто, относящееся только к нему, например его отчаяние (внутренняя, или персональная, атрибуция), когда:



Мы особенно охотно полагаем, что предложение Джека связано с какими-то особенностями Джилл (внешняя, или ситуационная, атрибуция), когда:



Наконец, мы особенно охотно полагаем, что предложение Джека отражает нечто характерное только для пары Джек—Джилл, например ее особую магию (атрибуция взаимодействия), когда:



Исследование

Жизнь обрушивает на нас огромное количество информации, но мы можем обрабатывать только малую часть ее. Однако иногда нам нужно тщательно обдумывать разные проблемы и делать все возможное, чтобы быть точными. Когда точность имеет для вас особенное значение? Что вы можете сделать, чтобы повысить вероятность вынесения более точных суждений и принять более выверенные решения (например, изменить ваше настроение или ваши текущие обстоятельства)?



Настроение

Как мы видели в главе 2, хорошее настроение сигнализирует человеку о том, что у него «все в порядке», что мир безопасен и дарит ему радости жизни. Поэтому когда мы счастливы, то испытываем меньшую потребность быть бдительными и внимательными и уверены в том, что наши «испытанные и верные» способы размышления об окружающем мире окажутся эффективными. Действительно, когда мы в хорошем расположении духа, то особенно часто используем упрощающие когнитивные методы (например, Bodenhausen, Kramer & Sьsser, 1994; Park & Banaji, 2000; Ruder & Bless, 2003).

Негативные чувства, напротив, сигнализируют о том, что наши дела идут неважно, что мы не достигли каких-то важных целей (Frijda, 1988). Например, печаль сигнализирует о том, что мы лишились чего-то ценного — дружбы, хорошей зарплаты или возможности завоевать приз. Как следствие, испытывая печаль, мы должны особенно внимательно наблюдать за нашим социальным окружением. Это окружение не только затрудняет достижение наших целей, но и дает нам надежду на достижение этих целей в будущем. Вместо того чтобы привычно использовать упрощенные экономные когнитивные методы, люди, испытывающие умеренную печаль, особенно часто размышляют о своих обстоятельствах, и эти размышления меньше подвержены искажениям, обусловленным применением быстрых и простых способов познания мира (Forgas, 1995; Isbell, 2004; Schaller & Cialdini, 1990; Schwarz, 1990).

Например, люди, испытывающие умеренную депрессию, основательнее размышляют о социальных событиях (Gannon, Skowronski & Betz, 1994). Представьте себе, например, насколько тщательно вы будете расспрашивать своих потенциальных соседей по комнате в общежитии, узнав, что ваш нынешний сосед больше не хочет жить вместе с вами. В одном исследовании (Edwards &

◂ **Рис. 3.7. Использование консенсуса, отличительности и согласованности информации для понимания того, почему человек поступил именно так.** Предложенная Келли модель ковариации предполагает, что разные сочетания консенсуса, отличительности и согласованности информации приводят к разным выводам о причинах, лежащих в основе поступков человека. Три сочетания этих параметров позволяют сделать достаточно ясные выводы (McArthur, 1972). Рассмотрите событие, показанное на рис. 3.6: Джек просит Джилл стать его женой.

Weary, 1993) было показано, что студенты, испытывавшие умеренную депрессию, реже полагались на свои стереотипы при формировании впечатлений о других студентах. Тщательные и всесторонние размышления, по-видимому, помогают людям справляться с неопределенностью и утратой контроля (Weary et al., 1993).



И Потребность в познании

Люди с высокой потребностью в познании (с удовольствием решающие жизненные головоломки, охотно размышляющие о самых разных вещах и настойчиво выявляющие сильные и слабые стороны своих аргументов) стремятся к точному пониманию мира. Такие люди реже используют упрощающие эвристики и предпочитают прикладывать дополнительные усилия, необходимые для более полной оценки окружающих обстоятельств (например, Cacioppo et al., 1996).

Участники одного исследования читали текст речи, содержавшей призывы либо легализовать, либо запретить аборты. При этом им говорили, что спичрайтер просто выполнял заказ и не имел собственной позиции по этому вопросу. Люди с невысокой потребностью в познании допускали фундаментальную ошибку атрибуции: они считали, что речь отражает истинное отношение автора, игнорируя, таким образом, тот факт, что у него не было выбора. Люди с высокой потребностью в познании, напротив, правильно учитывали ситуацию, в которой оказался спичрайтер (D'Agostino & Fincher-Kiefer, 1992).



С Неожиданные события

Стремление к точности возникает из потребности усиления контроля. Когда люди утрачивают контроль над происходящим, они начинают думать более сосредоточенно (например, Pittman & D'Agostino, 1985; Swann, Stephenson & Pittman, 1981). Неожиданные события угрожают сохранению контроля, поэтому они обычно заставляют нас размышлять более сложными способами (например, Clary & Tesser, 1983; Sanna & Turley, 1996). Участники одного исследования сначала читали рассказ о студенте, который в школе учился либо хорошо, либо плохо, а затем узнавали об оценках, которые этот студент получал в колледже. У одних участников их ожидания подтверждались. Например, студент, хорошо учившийся в школе, получал высокие оценки в колледже. У других ожидания не подтверждались. Например, студент, плохо учившийся в школе, неожиданно начинал получать высокие оценки в колледже. Затем участники пересказывали историю этого студента, как если бы они делились ею со своими друзьями, а их слова записывались на магнитофон. Те участники, для которых успехи студента в колледже оказались неожиданными, принимали во внимание намного больше причинных факторов («Возможно, он стал получать неожиданно высокие оценки потому, что наконец-то научился учиться»), чем те, кто просто столкнулся с подтверждением их ожиданий (Kanazawa, 1992). Неожиданные события активизируют наши поиски их объяснений.



Старательно размышляйте о своих друзьях и сокурсниках. Когда мы зависим от других людей (когда их действия могут влиять на результаты наших усилий), наши размышления о них становятся более глубокими и всесторонними.



Социальная взаимозависимость

Мы тщательно размышляем о других людях, если от них зависят наши результаты, то есть когда их действия имеют для нас важные последствия. Так бывает, когда мы подотчетны другим людям. Например, если вы знаете, что ваш босс собирается скрупулезно проверять ваши решения о приеме на работу новых сотрудников, то вы, вероятно, станете тщательнее оценивать претендентов (например, Kruglanski & Mayseless, 1988; Tetlock & Kim, 1987). Подобное происходит также, когда мы конкурируем с другими людьми или когда они обладают властью над нами. Например, менеджеры низшего уровня больше обращают внимания на своего босса, чем он на них (Hall, Carter & Horgan, 2001; Ruscher & Fiske, 1990). То же самое можно сказать о тех случаях, когда у нас складываются отношения сотрудничества с другими людьми. Если мы рассчитываем получить помощь от наших друзей, жен, мужей или коллег по работе, то предварительно очень хорошо обдумаем «кандидатуры» этих людей (Brewer, 1988; Fiske & Neuberg, 1990).

В одном исследовании студенты участвовали в программе, призванной облегчить возвращение к нормальной жизни молодых людей, проведших долгое время в психиатрической лечебнице. Для «затравки» студентам сообщали, что они будут работать вместе с бывшими пациентами лечебницы над разработкой интересных игр и смогут получить денежные призы за особенно удачные идеи. Одним студентам говорили, что они смогут выиграть призы, опираясь исключительно на *собственные* усилия, а другим — что их *совместные* усилия с бывшим

пациентом будут иметь решающее значение. Всех студентов уведомили, что их партнер Фрэнк в свое время поступил в лечебницу с диагнозом «шизофрения». Затем каждый из них прочитал личное обращение Фрэнка и изложил свое начальное впечатление о нем.

Когда будущее студентов оказывалось зависящим от бывшего пациента лечебницы, на их впечатления о нем меньше влияли их стереотипные представления о шизофрениках. Напротив, они уделяли особое внимание его заявлению и соответствующим образом корректировали свои впечатления о нем (Neuberg & Fiske, 1987). Когда у нас возникают взаимозависимые отношения с другими людьми, мы более основательно думаем об этих людях и меньше полагаемся на наши упрощенные когнитивные методы познания.

В Мотивация к точности требует когнитивных ресурсов

Независимо от того, насколько мы мотивированы быть точными, мы не сможем мыслить глубоко, если у нас недостаточно необходимых для этого ресурсов внимания (Bargh & Thein, 1985; E. P. Thompson et al., 1994; Wyer, Sherman & Stroessner, 2000). Собирать большие объемы информации, выступать в роли собственного «адвоката дьявола» и погружаться в сложные атрибутивные рассуждения обычно бывает очень непросто. Это требует большого объема умственных ресурсов. Например, даже если вы действительно хотите выбрать лучшего кандидата на рабочее место, то можете потерпеть неудачу, если в процессе отбора вас будут отвлекать мысли о получении кредита, о встрече за обедом с родителями вашей подруги или о грядущих увольнениях в вашей компании.

Участников одного исследования (Pendry & Macrae, 1994) информировали о том, что они будут работать над решением задачи вместе с 65-летней «Хильдой». Как и в исследовании с участием «Фрэнка», описанном ранее, некоторым участникам сообщали, что они смогут получить денежный приз за успешное сотрудничество с Хильдой. По этой причине у них устанавливались с Хильдой отношения взаимозависимости и появлялась мотивация к получению точного впечатления о ней. Остальным участникам сообщали, что их вознаграждение будет зависеть только от их собственных усилий; таким образом, они должны были действовать независимо от Хильды и поэтому не были мотивированы к тому, чтобы сформировать о ней адекватное впечатление. Более того, поскольку экспериментаторов интересовало, как люди могут выполнять несколько заданий одновременно, половину участников в каждой группе просили постоянно держать в уме восьмизначное число. Следовательно, эти участники несли дополнительную когнитивную нагрузку. Они должны были распределять внимание между задачами понимания Хильды и сохранения в памяти длинного числа. Затем всем предлагалось прочитать характеристику Хильды, которая представляла ее частично соответствующей стереотипным представлениям о пожилых

женщинах, а частично — не соответствующей им. Наконец, непосредственно перед встречей с Хильдой участники делились своими впечатлениями о ней.

Как показывает рис. 3.8, участники, не мотивированные к точности впечатления, использовали для оценки Хильды свои стереотипные представления о пожилых женщинах, как и те мотивированные к точности впечатлений участники, которые получили дополнительную когнитивную нагрузку — сохранение в памяти восьмизначного числа. Лишь те участники, которые были мотивированы к точности и не испытывали дополнительной когнитивной нагрузки, могли меньше опираться на свои стереотипные представления о пожилых женщинах. Это исследование показывает, что одного желания быть точным недостаточно. Только когда желание точности дополняется наличием достаточных когнитивных ресурсов, люди могут преодолевать свою склонность к упрощениям.

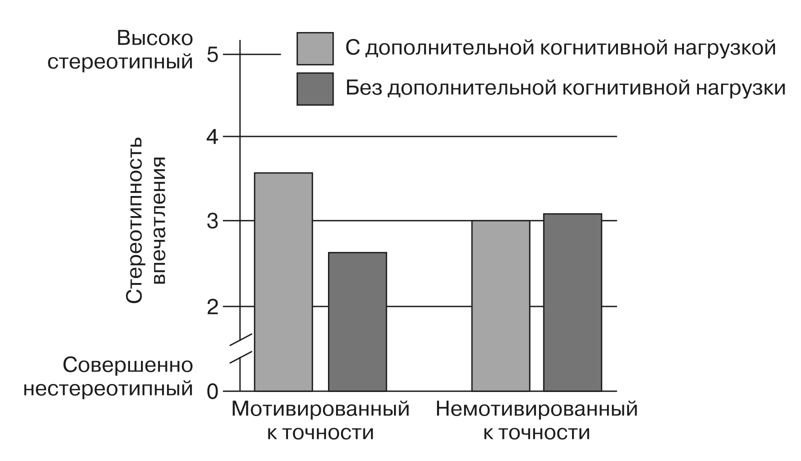


Рис. 3.8. Достаточно ли одного желания быть точным? Участники одного исследования (Pendry & Macrae, 1994) были либо мотивированы к выработке точных впечатлений, либо нет, а также либо несли дополнительную когнитивную нагрузку, либо нет. Только те, кто был мотивирован к точности впечатлений и не нес дополнительной когнитивной нагрузки, меньше полагались на стереотипы.

Источник: адаптировано из Pendry & Macrae (1994, Table 1).

Быстрая проверка

1. Какие когнитивные стратегии используют люди, стремясь к точности понимания себя и других?
2. Назовите основные элементы теории корреспондентного выведения Джонса и Дэвиса. Назовите основные элементы модели ковариации Келли.
3. Какие характеристики индивида и ситуации усиливают желание принимать точные решения и делать точные оценочные суждения?
4. Что помимо мотивации к точности необходимо людям, чтобы отказаться от склонности к упрощениям?

Повторный взгляд. Портреты Хиллари Родэм Клинтон



Вы наверняка помните о существовании в американском обществе диаметрально противоположных отношений к Хиллари Родэм Клинтон. Какие же уроки этой главы помогут нам понять, почему мнения политических обозревателей о бывшем госсекретаре Хиллари Клинтон столь различны?

Многочисленные исследования наглядно показали, как наши ожидания и представления влияют на наше восприятие, интерпретацию, оценку и запоминание окружающего нас мира. Например, к моменту выхода «Живой истории» из печати демократы оценивали Клинтон скорее позитивно, чем негативно (75 % против 13 %), а республиканцы — скорее негативно, чем позитивно (72 % против 18 %). С другой стороны, мнения зарегистрированных независимых политических деятелей разделились примерно поровну (Gallup, 2003), что указывает на наличие серьезных предубеждений у членов обеих партий.

Рассмотрим также мнения комментаторов, которых мы цитировали ранее. Два наиболее ярых критика Клинтон — Пегги Нунан и Уильям Сейфир — известные консерваторы, которые в прошлом были весьма успешными спичрайтерами президентов-республиканцев, два комментатора, активно поддерживавшие Клинтон, — Бернстейн и Чеслер — хорошо известные либералы. Когда идейные политические консерваторы благосклонно смотрят на Клинтон, а идейные политические либералы смотрят на нее неблагосклонно, то и у консерваторов, и у либералов это порождает когнитивную дезориентацию — состояние ума, которого большинство из нас старается избегать.

К счастью для нашей когнитивной системы, бо́льшая часть человеческого поведения оказывается неоднозначной по своему смыслу, и это позволяет относительно легко интерпретировать события так, как нам этого хочется. «Чем можно объяснить, что Клинтон за несколько месяцев получила от $1000 инвестиций в сырьевые товары прибыль в $100 000?» — можете спросить вы. «Противозаконными преференциями, предоставленными ей инвестиционными менеджерами, которые хотят повлиять на политику государства», — скажут те, кто желает поддержать негативное представление о Клинтон. «Удачным выбором времени и разумным инвестированием», — ответят те, кто поддерживает позитивное впечатление о ней. Факт этого финансового успеха очевиден. Его объяснение — нет. Люди очень часто видят то, что хотят видеть.

Эгоцентристские интерпретации не ограничиваются только сохранением тщательно лелеемых ценностей и идеологий. Дик Моррис, резко критиковавший Хиллари Клинтон по многим вопросам, ничего не имел в то время против демократов. Действительно, он был высокооплачиваемым политическим консультантом кандидатов и от демократов, и от республиканцев и до того, как его уволили, какое-то время работал на Билла Клинтона. Кто-то мог обоснованно позубоскалить по поводу возможности того, что его былая вхожесть к бывшей первой леди обеспечивала ему привилегированный доступ к пониманию мотивов ее действий; возможно,

он был прав также в своем утверждении о том, что она просто использовала ньюйоркцев для получения места в Сенате. Однако разумно было бы поинтересоваться: действительно ли его увольнение и плохое обращение с ним четы Клинтонов могло сыграть какую-то роль в занятии им новой позиции? Верил ли он, что сможет восстановить свою подмоченную репутацию, подпортив, в свою очередь, имидж женщины, отчасти виновной в его увольнении? Разумеется, наш выбор альтернатив, вероятно, говорит что-то и о нас самих. Те из нас, кто не симпатизирует Хиллари Клинтон, предпочтут первое объяснение, а те, кто ей симпатизирует, — второе.

Таким образом, нам должно быть ясно, что Хиллари Родэм Клинтон является своего рода холстом, на котором каждый из нас может нарисовать портрет, и что «краски», выбранные нами для такого портрета, будут соответствовать нашим убеждениям, целям и социальным условиям. Каждый день мы рисуем множество таких «портретов» людей и событий, с которыми сталкиваемся, и, разумеется, самих себя. Вполне вероятно, что многие из купивших экземпляр «Живой истории» надеялись найти в ней еще больше свидетельств, подтверждающих правильность нарисованного ими портрета Хиллари Клинтон. В любом случае они интерпретировали ее высказывания таким образом, который устраивал их больше всего. Однако многие тысячи других людей отстояли длинную очередь и заплатили по $28, потому что им было интересно узнать, как сама Клинтон смотрит на события своей жизни. «Как она объясняет скандал, связанный с инвестиционной компанией *Whitewater Development Corp.*, и получивший большой резонанс Травелгейтский скандал? — спрашивали люди. — Как она повела себя, узнав о связи своего мужа с Моникой Левински?» К сожалению, как написала в своей автобиографии известная писательница Дафна дю Морье, «все автобиографии — это потакание своим слабостям» (du Maurier, 1977). И поэтому нам не надо удивляться, что Хиллари объясняла все публичные обвинения против себя и Билла Клинтона не законной озабоченностью общества, а «масштабным заговором правых», направленным на смещение ее мужа с должности президента. Люди хотят думать о себе хорошо и обладают естественной, хотя иногда и удручающей склонностью искать приятные объяснения неприятных событий.

Однако в мемуарах Клинтон мы находим также свидетельства размышлений, ассоциируемых с желанием точного понимания многих вещей. Например, мы узнаем о том, как привычка занимать в школьных дебатах простую позицию, требующую «рассматривать противоположное мнение» — позицию, на удивление похожую на ту, которую должны были занимать студенты в одном известном исследовании, описанном несколькими страницами ранее, — стала побуждать ее к постепенному переходу из лагеря республиканцев в лагерь демократов. Мы узнаем, что она изучала многие конкурирующие воззрения в поисках той политической философии, к которой она чувствовала себя предрасположенной. Мы узнаем также о том, как она консультировалась с группой из 100 искушенных нью-йоркских политиков и путешествовала по штату, совершая «тур выслушивания», чтобы попытаться собрать полезную информацию, прежде чем принять решение о баллотировании в Сенат.

Подобно Хиллари Родэм Клинтон, мы также имеем в своем распоряжении множество когнитивных инструментов, которые помогают нам достичь собственных, актуальных в данный момент целей. Когда мы заботимся об умственной эффективности, то обращаемся к тем стратегиям, которые обычно обеспечивают нам «достаточно хорошие» суждения при минимальных усилиях. Когда мы заботимся об имидже своего *Я*, то используем стратегии,

полезные для улучшения и защиты нашей самооценки. А когда обстоятельства приобретают первостепенное значение, мы применяем те требующие значительных усилий стратегии, которые, как мы надеемся, обеспечат нам точное понимание мира.

Приближаясь к концу этой главы, мы замечаем, что многочисленные прочные связи между социальной психологией и когнитивной наукой становятся все более заметными. Люди мыслят, и этот процесс познания во многом оказывается *социальным* познанием. Мы социальные существа, поэтому наши благополучие и адекватность зависят от нашей способности эффективно и результативно управлять многими нашими взаимозависимыми отношениями с другими людьми: прохожими на улице, продавцами в магазине, сотрудниками на работе и членами семьи. Это требует, чтобы мы уделяли пристальное внимание одним людям (и ради эффективности игнорировали других), понимали их намерения и наклонности, разрабатывали стратегии взаимодействия с ними и т. п. Таким образом, для правильного понимания социального поведения необходимо осознавать роль, которую играет познание, и понимать, как работает разум. Однако, как показывают последние исследования, чтобы понять, почему разум работает так, как он работает, нам нужно понимать те сложные и увлекательные проблемы, с которыми сталкиваются люди как социальные существа, имеющие собственную культуру. Мосты между социальной психологией и когнитивными науками предполагают движение в обоих направлениях.

Резюме

Краткая сводка целей, влияющих на социальное познание и связанные с ними факторы

Цель	Индивид	Ситуация	Взаимодействие
Сбережение умственного усилия	Уровень активации ЦНС и суточные биоритмы. Потребность в структуре	Сложность ситуации. Дефицит времени	Когда наши ожидания явно несовместимы с доступной нам информацией, мы полагаемся на них в меньшей степени
Управление Я-образом	Самооценка	Угрозы самооценке	Самооценка, ее неустойчивостьи угрозы самоценности совместно влияют на то, как люди управляют Я-образом. Те, кто имеет неустойчивую высокую самооценку, и те, кто видит угрозу своей самоценности, особенно часто используют активные стратегии самозащиты для сохранения своего *Я*
Стремление к точности понимания	Настроение. Потребность в познании	Неожиданные события. Социальная взаимозависимость	Когда люди стремятся сформировать правильные впечатления, они часто оказываются способными ослабить искажающее влияние своих стереотипов и ожиданий. Но одного желания быть точным недостаточно. Только когда желание точности подкрепляется достаточными когнитивными ресурсами, люди могут преодолеть свою склонность к упрощению.

Человек как социальный мыслитель

1. На действия людей сильное влияние оказывает их социальное познание: как они думают о социальных событиях и о людях, с которыми они сталкиваются. В основе социального познания лежат четыре социально-когнитивных процесса: внимание, интерпретация, суждение и запоминание.

Сбережение умственного усилия

1. Социальная среда очень сложна, а люди имеют лишь ограниченную способность к проявлению внимания. В результате люди часто используют упрощенные стратегии, которые требуют меньше когнитивных ресурсов и позволяют выносить «достаточно хорошие» суждения.
2. Люди используют имеющиеся у них убеждения как ожидания, что заметно облегчает им понимание новых событий. Когда наши ожидания оказываются правильными, их использование позволяет выносить достаточно хорошие суждения с малыми затратами умственных сил. Когда ожидания оказываются ошибочными, они могут порождать неверные суждения и самоосуществляющиеся пророчества.
3. Люди — по крайней мере, в западных, индивидуалистических культурах — делают диспозиционные заключения для упрощения задачи понимания причин действий других людей. При этом они могут недооценивать влияние ситуационных факторов (пристрастие к соответствию, или фундаментальная ошибка атрибуции), хотя эта тенденция становится менее заметна, когда люди оценивают свое собственное поведение (различие между актором и наблюдателем).
4. Люди имеют в своем распоряжении и другие упрощенные когнитивные методы, включая эвристику репрезентативности, эвристику доступности и эвристику «якорения» и подгонки.
5. Те, кто находятся в возбужденном состоянии или имеют высокую потребность в структуре, особенно часто используют упрощенные экономные когнитивные методы.
6. Когда ситуация становится особенно сложной или когда люди испытывают нехватку времени, они с большей вероятностью применяют упрощающие положение дел когнитивные методы.
7. Иногда люди отказываются от этих стратегий упрощения, как в тех случаях, когда реалии ситуации не соответствуют их ожиданиям.

Управление Я-образом

1. Позитивное отношение к самому себе ценно потому, что оно дает нам уверенность в своих силах, необходимую для преодоления трудностей, и указывает

на то, что наши социальные отношения развиваются успешно и мы являемся достойными членами нашего общества.

2. Стратегии, используемые людьми для улучшения и защиты Я-образа, включают проведение нисходящих и восходящих социальных сравнений, объяснение своих успехов исключительно собственными личными достоинствами и минимизацию своей ответственности за неудачи; повышение важности того, что они делают хорошо, и минимизацию важности того, что они делают плохо; преувеличение своей воспринимаемой возможности контроля над ситуацией.
3. Люди с высокой самооценкой особенно часто делают отчаянные попытки улучшить свое отношение к себе. Люди с умеренными или низкими самооценками также хотят позитивно относиться к себе, но проявляют больше осторожности в своих стратегиях: они предпочитают сосредоточивать усилия на сохранении существующего уровня самооценки.
4. Ситуации, несущие угрозу самоценности, усиливают склонность к повышению самооценки или самозащите. Такие ситуации включают плохие результаты выполнения работ, негативную межличностную обратную связь, серьезную болезнь, собственное плохое поведение или размышления о своей смерти.
5. Самооценка, ее неустойчивость и ситуационные угрозы самоценности совместно стимулируют повышение самооценки и самозащиту.
6. Является ли желание позитивной самооценки универсальным? Некоторые исследования позволяют предположить, что это желание сильнее в западных, индивидуалистических обществах, хотя имеются также свидетельства того, что в восточных, коллективистских культурах люди также стремятся повышать свою самооценку, хотя и преимущественно за счет характеристик, особенно ценимых в этих обществах.

Стремление к правильному пониманию

1. Когда люди стремятся к точности, они собирают социальную информацию более тщательно и систематично и рассматривают альтернативы своим сложившимся на данный момент мнениям.
2. Стремление к точности может заставить людей применять «рациональную» логику атрибуции для понимания того, почему конкретные события разворачивались тем или иным образом. Когда люди рассматривают относительный вклад внутренних факторов индивида и внешних ситуационных факторов, они спрашивают себя, действительно ли поведение индивида было преднамеренным, а его последствия можно было предвидеть и действительно ли у индивида была свобода выбора поведения. Они также охотно используют

принципы дисконтирования и усиления и информацию о консенсусе, отличительности и согласованности поступков индивида.

3. Стратегии, мотивированные стремлением к точности, чаще используются теми людьми, которые испытывают легкую депрессию или имеют высокую потребность в познании.
4. Когда события случаются неожиданно или когда результаты людей зависят от действий других, то люди чаще стремятся к точности.
5. Стратегии достижения точности требуют больших затрат умственных сил, поэтому люди менее способны использовать их, когда испытывают высокую когнитивную нагрузку.

Глава 4

Самопрезентация: представление себя другим людям

Удивительные жизни Фреда Демары

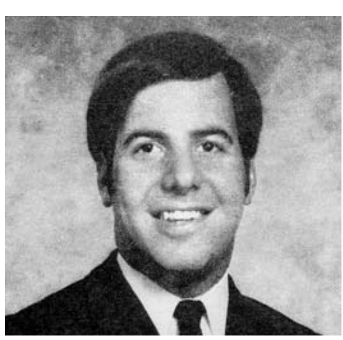
В то утро Дня св. Валентина заметно похолодало и задул пронзительный ветер. Отряд полицейских штата Мэн пересекал на катере залив Пенобскот, держа путь к маленькому острову Норт Хейвен, где им предстояло арестовать Мартина Годгарта. В свободное время от преподавания в школе английского, латинского и французского языков Годгарт руководил подростковым отрядом морских скаутов, контролировал работу воскресной школы при баптистской церкви и навещал в костюме Санта-Клауса детей из бедных семей. За свое недолгое время пребывания на острове Годгарт завоевал уважение и любовь местных жителей, которые обычно настороженно относятся к чужакам. Его арест шокировал всех его соседей.

При аресте Годгарт не оказывал сопротивления (драться было не в его стиле) и был доставлен на катере береговой охраны на материк. В день начала слушаний по его делу зал суда был переполнен. Какое ужасное преступление он совершил? Убийство? Изнасилование? Вряд ли. Он обвинялся в «мошенничестве путем создания заведомо неправильного представления о себе» и за это преступление мог получить до семи лет тюрьмы. Человек, называвший себя Мартином Годгартом, был им не больше, чем вы или я. На самом деле его звали Фердинанд (Фред) Уолдо Демара-младший, и на протяжении предшествующих 20 лет он был «Великим самозванцем».

Демара не был самым первым в мире самозванцем, и после него за право обладать этим титулом продолжали бороться многие другие претенденты. Возможно, вы видели фильм Стивена Спилберга «Поймай меня, если можешь» с Леонардо Ди Каприо в главной роли. В этом фильме рассказывается о последних пяти годах жизни некоего Фрэнка Эбигнейла-младшего. История его приключений крайне интересна. Эбигнейл убежал из дома в 16 лет и в последующие годы успешно изображал из себя то пилота самолета, то врача, то выпускника юридического факультета, а кроме того, он ловко подделывал банковские чеки, по которым сумел получить $2,5 млн наличными, прежде чем был арестован и посажен в тюрьму. Эбигнейл был ловким мошенником. Однако Демара, послуживший прототипом главного героя кинофильма и телесериала «Притворщик», в сравнении с ним был поистине «Великим самозванцем». Давайте рассмотрим хотя бы несколько его «подвигов».

- Как Роберт Линтон Френч, доктор философии, он преподавал естественные науки в Арканзасе, был деканом факультета философии в Гэннонском колледже, преподавателем, руководителем центра психологии и помощником шерифа в колледже Св. Мартина.
- Как Сесил Бойс Хаман, доктор философии, он преподавал на юридическом факультете Северо-Восточного университета, обучался по программе подготовки священников и помог основать колледж Леменне в штате Мэн.
- Как Джозеф Сир, доктор медицины, он служил в составе канадских военно-морских сил во время корейской войны и, спасая жизни раненым, проводил на кораблях хирургические операции в условиях качки, хотя никогда раньше ему не доводилось заглядывать внутрь живого, дышащего человеческого тела.






Как кино помогает нам лучше понять некоторые аспекты самопрезентации. Многие из нас восхищались тем, как Леонардо Ди Каприо представлял нам приключения Фрэнка Эбигнейла («Поймай меня, если можешь»), а Тони Кертис – авантюрные похождения Фердинанда Уолдо Демары («Великий самозванец»). Поступки Эбигнейла и Демары действительно были необычными, впечатляющими и весьма отличались от тех, которые большинство из нас хотело или пыталось совершить. Тем не менее они помогают увидеть вполне нормальные отдельные стороны социальной жизни, в частности имеющие отношение к тем образам, в которых мы хотим представать перед другими людьми, и тем общим стратегиям, которые мы используем, для того чтобы делать это эффективно.

- Как Бен В. Джонс, он был принят на должность охранника в печально известной Ханствиллской тюрьме в Техасе и уже через месяц стал заместителем начальника самого хорошо охраняемого тюремного корпуса, где заслужил всеобщее уважение за свою способность мирно улаживать самые острые внутренние конфликты.

И все эти — и многие другие — обманы совершил человек, не закончивший даже средней школы и не имевший ни соответствующей подготовки, ни надлежащих документов, подтверждающих право на занятие любой из этих должностей (Allen, 1989; Crichton, 1959, 1961; McCarthy, 1952).

Успехи Демары-самозванца удивительны во многих отношениях. Во-первых, он обладал исключительной способностью убедительно и в течение долгого времени выдавать себя за того человека, которым в действительности не был. Во-вторых, несмотря на отсутствие профессиональной подготовки, необходимой, чтобы занять все те должности, которые он занимал, Демара не совершал серьезных ошибок. Действительно, его неоднократно разоблачали,

но это происходило либо потому, что его узнавали в лицо (как это удалось заключенному в Ханствилле, которому попалась на глаза статья в журнале *Life*, напечатанная несколько лет назад), либо потому, что он настолько успешно выступал в своей новой роли, что слава о нем достигала ушей человека, имя которого он себе присвоил (как в случае с доктором Сиром, который из газет узнал о том, какие чудеса он творил на операционном столе во время войны). В-третьих, что особенно удивительно, очень многие из тех, кто попадался на его удочку, все же хотели, чтобы он вернулся к ним. Обычно люди ненавидят обманувших их мошенников. Но здесь все было иначе. Его невеста призналась, что любит его независимо от того, кем он является на самом деле. Начальник Ханствиллской тюрьмы заявил, что охотно примет Демару на прежнюю должность, если только тот представит ему необходимые подлинные документы. А жители острова Норт Хейвен убеждали судью отпустить Демару на свободу, чтобы он мог продолжать обучать их детей.

Почему же Демара решился выдавать себя за Мартина Годгарта, Роберта Френча, Джозефа Сира, Бена Джонса и других людей? И как ему удавалось так успешно действовать под такими разными масками?

Трюки Демары кажутся совершенно невероятными. Однако подобно тому как наблюдение за ненормально быстрым ростом раковых клеток помогает ученым лучше понять обычные схемы роста здоровых клеток, так и изучение действий такого выдающегося самозванца, как Демара, помогает увидеть, как и почему люди, подобные мне и вам, стараются управлять тем, какими видят нас другие. Почему мы хотим, чтобы люди любили нас, боялись или считали нас сообразительными? Какие типы поведения позволяют нам выглядеть привлекательными, достойными уважения или умными? В этой главе мы будем задавать вопросы, подобные этим, исследуя, почему люди хотят контролировать свой публичный имидж, какой имидж предпочитают иметь, какие стратегии используют для эффективного достижения этой цели и когда приводят эти стратегии в действие.

Что такое самопрезентация?

Самопрезентация, или, как ее иногда называют, *управление впечатлением*, — это процесс, посредством которого мы пытаемся контролировать впечатления, формируемые о нас другими людьми (Jones, 1990; Leary, 1995; Schlenker & Pontari, 2000). Хотя очень немногие люди столь же авантюрны или успешны в своих самопрезентациях, как Демара, самопрезентация является неотъемлемой частью нашей повседневной жизни. Рассмотрите в качестве примера самого себя. Почему вы одеваетесь так, как вы одеваетесь? У вас есть свой имидж, свой стиль и вы хотите что-то сообщить окружающим? Вы загораете? Тренируетесь? С какой целью? У вас есть своя страничка в *Facebook* или *MySpace*? Что вы сообщаете о себе, а что утаиваете? Вы изменяете позу или выражение лица, когда хотите привлечь чье-то внимание? Для чего? Разумеется, не все наши действия на людях определяются заботой о самопрезентации. Например, одежда служит и другим задачам, помимо желания придать себе привлекательный внешний вид. Тем не менее большинство людей прекрасно осознает, что их публичное

поведение влияет на то, как другие смотрят на них, и это заставляет многих из нас тратить долгие часы на выбор одежды, которую собираемся купить.

Почему люди занимаются самопрезентацией?

Самопрезентация — одно из проявлений человеческой натуры. Но почему люди так озабочены тем, какими их видят другие?

Во-первых, люди осуществляют самопрезентацию для получения от других людей требуемых им ресурсов. Другие люди часто имеют то, что нам хочется или необходимо иметь, поэтому мы должны «убедить» их поделиться этим с нами. Мужчина, который хочет получить работу или договориться о свидании с женщиной, должен создать у работодателя или предмета своей любви впечатление о том, что он действительно чего-то стоит. Таким образом, самопрезентация является способом получения стратегического контроля над своей жизнью, способом увеличения вознаграждений и минимизации издержек (Jones & Pittman, 1982; Schlenker, 1980).

Во-вторых, самопрезентация — способ «конструирования» Я-образа. Как мы видели в главе 2, на наши образы себя — наши представления о себе — отчасти влияет то, какими, по нашему мнению, нас видят другие люди. Например, мы с бóльшим основанием можем смотреть на себя как на обладающих чувством юмора, если в нужный момент другие подкрепляют такое наше представление о себе своим смехом. Как следствие, мы предпочитаем проводить время с теми, кто видит нас такими же, какими мы сами видим себя. Например, люди, позитивно смотрящие на себя, предпочитают взаимодействовать с теми, кто оценивает их позитивно, а люди, которые смотрят на себя негативно, часто предпочитают взаимодействовать с теми, кто оценивает их негативно. (Swann, Stein-Seroussi & Giesler, 1992). Управляя впечатлениями, которые другие формируют о нас, мы можем управлять нашими впечатлениями о себе.

Некоторые исследователи видят другой, более непосредственный способ, которым самопрезентация может влиять на имеющийся у конкретного человека Я-образ. В соответствии с *процессом самовосприятия*, описанным в главе 2, в какие-то моменты человек становится своей собственной аудиторией, когда он представляет себя не только другим, но и самому себе (например, Baumeister, 1982; Hogan, Jones & Cheek, 1985). Проще говоря, если вы хотите видеть себя определенным образом, то вам нужно исполнять соответствующую роль. Всякий раз, когда вы делаете остроумное замечание, вы подкрепляете ваше представление о себе как об остроумном человеке, поэтому вы можете быть мотивированы охотно шутить на публике (например, Rhodewalt & Agustsdottir, 1986; Schlenker, Dlugolecki & Doherty, 1994; Tice, 1992).

Таким образом, самопрезентации помогают нам получать то, что мы хотим, и создать желаемый Я-образ. Они также служат социальной цели: помогают



Какой имидж пытается демонстрировать каждый из этих людей? Люди часто пытаются контролировать те представления, которые складываются о них у окружающих, управляя своим поведением на публике, то есть посредством самопрезентации.

другим узнать, какого обращения с собой мы ожидаем, позволяя нашим социальным контактам осуществляться более гладко. Ирвинг Гофман (Goffman, 1959) предложил рассматривать самопрезентацию в **драматургической перспективе**, уподобляя ее театру с представлениями, актерами, декорациями, сценариями, реквизитом, ролями, закулисным пространством и т. п. Чтобы пьеса разыгрывалась гладко (чтобы взаимодействия людей друг с другом не вызывали ни у кого дискомфорта), спектакли должны идти по общим социальным сценариям, а каждый актер должен уважительно и терпимо относиться к презентациям других актеров. Например, если, как рассуждает Гофман, люди с высоким статусом ожидают почтительного отношения к себе, они должны делать нечто большее, чем просто *обладать* этим статусом. Они должны также *исполнять свою роль*, одеваясь соответствующим образом, общаясь с людьми своего круга, дистанцируясь от людей с более низким статусом и т. д.

Самопрезентация (**управление впечатлением**) – процесс, с помощью которого мы пытаемся контролировать впечатления, формируемые о нас другими людьми.

Драматургическая перспектива – подход к пониманию социального взаимодействия как театрального представления с актерами, декорациями, сценариями, реквизитом, ролями и т. п.

Бесконфликтные социальные взаимодействия важны для всех нас. По этой причине мы обычно неохотно критикуем самопрезентации других людей. Напротив, мы позволяем им «спасти лицо», то есть спокойно довести до конца публичную самопрезентацию, даже когда она осуществляется далеко не идеально. Например, на людях мы можем простить другу его легкое хвастовство, зная, что указание на допущенные им преувеличения не только смутит его самого, но и поставит в неудобное положение всех присутствующих. Неслучайно способность соблюдать общественные условности, позволяющие людям сохранять лицо, ценится в большинстве культур (например, Brown & Levinson, 1987; Cocroft & Ting-Toomey, 1994; Holtgraves & Yang, 1990).

Таким образом, самопрезентация помогает нам получить то, что нам требуется и что мы ценим, создавать и поддерживать желаемую самоидентичность и обеспечивать более гладкое осуществление наших социальных взаимодействий. Применяя эти выводы к молодым годам Фреда Демары, мы можем догадаться, почему он стал выдавать себя не за того, кем был на самом деле. Для Демары наибольшее значение имела его общественная репутация. Будучи сыном известного и процветающего бизнесмена, Фред не только хорошо понимал ценность благоприятного публичного имиджа, но и был приучен любить его. Затем он испытал глубокое расстройство, когда фортуна отвернулась от его семьи, лишив его хорошей репутации в обществе и пошатнув основы, на которых создавался его благополучный Я-образ. Неспособный вынести публичного унижения и глубокого личного огорчения, вызванного собственной бедностью, Демара убежал из дома в возрасте 16 лет. Он готовился стать сначала монахом, потом священником, но не преуспел ни в одном из этих начинаний. Однажды, будучи в расстроенных чувствах, он «позаимствовал» автомобиль в Доме католического братства, в котором работал, первый раз в жизни напился и вскоре, подчинившись внезапному порыву, поступил на военную службу. Но он быстро понял, что армия также ему не подходит, и ударился в бега.

В 20 лет Фред Демара стал дезертиром, а его общественная репутация была безвозвратно испорчена. Для жителей его родного города он был сыном разорившегося бизнесмена, для католической церкви, которую он так любил, — неудачником и вором, а для армии США — военнослужащим, находящимся в самовольной отлучке. Для человека, для которого общественное признание имело огромное значение, дорога в публичную жизнь была, по сути, закрыта. Или нет? Логика действий, выработанная Демарой, выглядела достаточно простой: 1) он жаждал успеха; 2) для личного успеха хорошая репутация имеет ключевое значение; 3) репутация человека, носящего фамилию Демара, была навсегда испорчена; следовательно, 4) он больше не мог носить эту фамилию! Поэтому он отказался от своей истинной подпорченной идентичности и воспользовался достойными уважения идентичностями других людей, начав новую жизнь в качестве «Великого самозванца».



Театр повседневной жизни. Ирвинг Гофман сравнил социальное взаимодействие с театром. Социальные взаимодействия происходят более гладко, когда люди представляют себя такими способами, которые делают их роли ясными окружающим, когда они следуют общепринятым социальным сценариям и проявляют уважение к самопрезентациям других.

Когда люди прибегают к самопрезентации?

Люди чаще представляют себя другими, когда воспринимают себя находящимися «на виду у публики». Когда вы позируете фотографу, обедаете перед зеркалом или впервые встречаетесь с родителями вашей возлюбленной, то начинаете воспринимать себя как публичную фигуру и чаще прибегаете к самопрезентации, к примеру поправляя прическу, демонстрируя наилучшие манеры за столом или проявляя чрезвычайную учтивость.

Но нередко мы видим себя находящимися на публике, хотя на самом деле находимся одни. Этот феномен получил название *эффекта прожектора*. В одном эксперименте студентов колледжа просили надеть футболки с изображением давно утратившего популярность Барри Манилоу, а затем войти в помещение, где занимались другие студенты. Когда позднее их просили оценить, сколько наблюдателей обратили внимание на изображение на футболке, студенты значительно завышали свои оценки. Они утверждали, что доля таких наблюдателей составила 50 %, хотя в действительности она не превышала 25 % (Gilovich, Medvec & Savitsky, 2000). Люди часто обращают на нас меньше внимания, чем мы думаем.

Одни люди более чувствительны, чем другие, к процессу их социальных контактов. Возьмем, к примеру, незамужнюю женщину, работающую в чисто мужском коллективе. Она действительно выделяется из общей массы сослуживцев и обычно бывает более озабочена тем, как она выглядит в их глазах, чем в том случае, как если бы она работала среди женщин (Cohen & Swim, 1995; Saenz, 1994). Люди могут также выделяться из общей массы по причине своих увечий, исключительной привлекательности или тучности. Таких людей очень волнует то, как смотрят на них другие (Frable, Blackstone & Scherbaum, 1990). В общем случае люди различаются по степени своего **публичного самосознания**, то есть по тому, насколько для них характерно думать о том, что окружающие обращают на них внимание. Люди, получающие высокие оценки по шкале публичного самосознания, особенно чувствительны к тому, как на них смотрят другие, болезненно реагируют на свое отвержение и в большей степени сосредоточены на своей репутации и внешнем виде (например, Baldwin & Main, 2001; Culos-Reed et al., 2002; Doherty & Schlenker, 1991).

Однако само по себе то, что мы часто видим себя в фокусе чужого внимания, не означает, что мы всегда занимаемся самопрезентацией. Например, если вы не заботитесь о том, что думает о вас конкретный наблюдатель, то вам незачем тратить свои силы на самопрезентацию. Мы становимся более озабоченными стратегической самопрезентацией, когда: 1) наблюдатели могут повлиять на достижение или недостижение нами своих целей; 2) эти цели важны для нас; 3) мы думаем, что у наблюдателей сложились впечатления, отличные от тех, которых мы ожидаем.

Во-первых, мы с бóльшим старанием представляем себя наблюдателям, когда они контролируют то, что мы хотим получить. Например, мы более заинтересованы в благоприятном представлении себя, когда за нами наблюдает босс, а не незнакомец, потому что наш босс способен сильнее повлиять на то, достигнем ли мы своих целей (например, Bohra & Pandey, 1984; Hendricks & Brickman, 1974).

Во-вторых, чем важнее для нас цель, тем с большей вероятностью мы будем активизировать свои усилия по самопрезентации. В одном исследовании кандидатов на вакансию убеждали, либо что они конкурируют со многими претендентами на ограниченное число рабочих мест, либо что рабочих мест имеется в избытке. Претенденты, столкнувшиеся с более высокой конкуренцией, сообщали, что они с большей вероятностью приводили свои мнения и установки в соответствие с мнениями и установками интервьюера. По-видимому, это происходило потому, что получение работы становится все более важным по мере сокращения возможностей трудоустройства (Pandey & Rastagi, 1979).

Публичное самосознание — тенденция постоянно сознавать себя находящимся в центре внимания окружающих.

Самомониторинг — склонность быть постоянно озабоченным своим публичным имиджем и корректировать свои действия в соответствии с требованиями текущей ситуации.

В-третьих, если мы полагаем, что у ценных для нас наблюдателей сложилось неблагоприятное впечатление о нас, то мы становимся более мотивированными к изменению их взглядов (Barreto et al., 2003). Например, если вы чувствуете, что интервьюер считает вас недостаточно подготовленным для должности, которую вы хотите получить, то вы будете более мотивированы представить себя в благоприятном свете, чем когда вы думаете, что интервьюер уже признал вашу квалификацию достаточной (Leary & Kowalski, 1990).

Хотя подобные социальные обстоятельства мотивируют большинство из нас к управлению впечатлениями, которые мы производим на публику, люди различаются по степени этой мотивации (Nezlek & Leary, 2002). Например, люди с высокими оценками по шкале **самомониторинга** почти всегда стремятся управлять тем, как другие видят их (см. рис. 4.1). Такие люди хорошо умеют и оценивать, чего хотят другие, и приводить свое поведение в соответствие с этими требованиями (Gangestad & Snyder, 2000; Turnley & Bolino, 2001). Например, они хорошо умеют читать выражения эмоций на лицах других людей и обнаруживать, когда этими людьми можно манипулировать (Geizer, Rarick & Soldow, 1977; Jones & Baumeister, 1976). Возможно, благодаря таким навыкам люди с высокими оценками по шкале самомониторинга чаще выдвигаются на руководящие должности (например, Day et al., 2002).

1. Мне кажется, что я устраиваю целое представление, чтобы развлечь людей или произвести на них впечатление.
2. В разных ситуациях и с разными людьми я поступаю как совершенно разные люди.
3. Я не всегда бываю таким, каким кажусь.
4. Я могу вводить людей в заблуждение, демонстрируя дружелюбие по отношению к ним, когда в действительности они мне не нравятся.
5. На вечеринках и общественных мероприятиях я не пытаюсь делать или говорить то, что нравится другим.
6. Я не меняю своих мнений (или своего поведения), чтобы сделать кому-то приятное или добиться чьего-то расположения.

Рис. 4.1. Насколько важна для вас самопрезентация? Некоторые люди особенно заинтересованы в управлении своим публичным имиджем. Перечисленные выше утверждения входят в Шкалу самомониторинга Марка Снайдера (Snyder, 1974). По ответам на эти пункты можно оценить самопрезентацию, ориентированную на других людей, то есть узнать, в какой степени люди изменяют свое поведение для того, чтобы повлиять на свой образ в глазах других (Briggs, Cheek & Buss, 1980; Gangestad & Snyder, 1985). Если вы согласны с утверждениями 1, 2, 3 и 4 и не согласны с утверждениями 5 и 6, то у вас, вероятно, высокий уровень самомониторинга.

Источник: из Self-Monitoring Scale, Mark Snyder, 1974. Воспроизводится с разрешения Марка Снайдера.

Разумеется, как отмечалось в главе 2, некоторые наши действия могут совершаться машинально, и самопрезентации не являются здесь исключением (Paulhus, 1993; Schlenker & Pontari, 2000). Когда по утрам люди принимают душ, одеваются, причесываются и делают макияж, они могут не осознавать, что выполняют эти процедуры с целью лучшей самопрезентации. Подобным образом горожанка, приучившая себя ходить по тротуарам уверенной походкой, может демонстрировать ту же походку, шагая по лесу. Наконец, следует отметить, что не все действия на публике являются самопрезентацией. Когда вы переходите из одной аудитории в другую, погруженный в мысли о скором экзамене или о том, где лучше пообедать, ваши действия могут иметь мало или вообще ничего общего с демонстрацией какого-то имиджа.

Природа самопрезентации

Когда мы готовимся к свиданию, особенно к первому, то стремимся продемонстрировать все свои достоинства. Мы причесываемся и чистим зубы, надеваем привлекательный наряд и стараемся прийти на встречу без опоздания. Мы направляем разговор так, чтобы продемонстрировать свои достоинства (например, знание музыки), и стараемся избегать упоминания о наших недостатках (например, неспособности сохранять отношения). Как подсказывает этот пример, самопрезентация обычно требует стратегического «редактирования» информации. Так как люди играют множество социальных ролей (например, мужа, отца, профессора, музыканта, спортивного болельщика), то самопрезентация обычно принимает форму представления тех *Я*, которые больше всего подходят текущим целям, и затем, возможно, их легкого приукрашивания. Если не брать в расчет авантюры Фрэнка Демары, то самопрезентация редко предполагает явное искажение информации. Ведь немногие из нас осмеливаются безосновательно утверждать, что они являются звездами рок-н-ролла или секретными агентами.

Несмотря на все усилия, иногда самопрезентации терпят неудачу. Даже Демара не мог добиться того, чтобы нравиться абсолютно *всем*. Иногда нам не удается создать желаемый имидж. Для создания позитивного впечатления требуются сосредоточенность и усилия, поэтому если мы заняты другими проблемами или недавно выполнили трудное задание, то у нас может не быть психических ресурсов, позволяющих нам заставить других смотреть на нас так, как мы того хотели бы (например, Vohs, Baumeister & Ciarocco, 2005; von Hippel & Gonsalkorale, 2005). В каких-то ситуациях мы можем случайно приобрести нежелательную репутацию, как, например, тогда, когда молодой человек, стремящийся произвести впечатление на даму сердца изысканными манерами в дорогом ресторане, проливает вино из бокала на свой костюм. Когда многое зависит от конкретного впечатления, ошибки самопрезентации могут иметь серьезные последствия. Одни последствия могут быть вполне материальными,

например потеря работы или отказ в свидании. Другие последствия оказываются психологическими. Например, неудачная самопрезентация наносит ущерб вашей Я-концепции и вашей самооценке и может стать причиной душевного дискомфорта (Miller, 1995).

Исследование

Задумайтесь на несколько минут о вашем поведении до сегодняшнего дня. В какой мере то, что вы делали, находилось под влиянием вашей озабоченности самопрезентацией? Кому вы представляли себя? Какой имидж вы хотели передать? Почему?

Страх перед неудачной самопрезентацией получил название **социальной тревоги**. Социальная тревога возникает довольно часто, к примеру, когда вы идете на первое свидание или собираетесь выступать перед большой аудиторией (Leary & Kowalski, 1995). Хотя в слабой форме социальная тревога, вероятно, полезна, в чересчур острой форме она заставляет людей всячески избегать социальных ситуаций или замыкаться в себе, если они все же попадают в них (например, DePaulo, Epstein & LeMay, 1990). От 30 до 40 % американцев считают себя застенчивыми: они регулярно испытывают социальную тревогу, а примерно у 2 % населения США социальная тревога оказывается достаточно сильной для того чтобы ее можно было отнести к разряду социальных фобий (Cheek & Briggs, 1990; Pollard & Henderson, 1988; Zimbardo, 1977).

Когда люди обеспокоены тем, что их обычных усилий будет недостаточно для достижения поставленных целей, они могут поддаться искушению произвести с помощью самопрезентации ложное впечатление (Feldman, Forrest & Happ, 2002). Действительно, иногда многие из нас представляют себя такими способами, которые можно рассматривать как «вводящую в заблуждение рекламу», например «забывая» рассказать родителям о низкой оценке на последнем экзамене или изображая притворный интерес к фотографиям, сделанным вашим боссом во время отпуска. Такие действия иногда могут предприниматься из лучших побуждений. Подобно этому, мы, получая бесполезный подарок на день рождения, выражаем притворную радость, чтобы не обидеть человека, который нам его дарит. Люди лгут друг другу довольно часто и нередко идут на обман просто ради собственной выгоды (DePaulo et al., 1996).

Попытки обмана сопряжены с риском создания о себе не того впечатления, которое вы хотели бы создать. Когда человека ловят на том, что он изображает себя не таким, каким он есть на самом деле, его считают нечестным, неискренним, лицемерным или

Социальная тревога – страх, испытываемый людьми, которые сомневаются в своей способности создавать о себе желаемое впечатление.

безнравственным. Ущерб, нанесенный репутации в таких случаях, весьма высок, так как люди, получившие клеймо «не заслуживающих доверия», оказываются в социальной изоляции. Демара прекрасно это понимал, поэтому он боялся разоблачения своих мошеннических действий. Несмотря на желание его невесты выйти за него замуж даже после того, как выяснилась его истинная сущность, и несмотря на свою любовь к ней, Демара оставил ее, не в силах вынести позора. Вопреки ее заверениям Демара был уверен, что в ее глазах его репутация погублена окончательно.

Такая реакция Демары наглядно показывает, какое значение придает каждый из нас сохранению репутации честного человека. Поэтому неудивительно, что люди всячески стараются выглядеть честными и скрывать свои недостойные поступки. В результате иногда приходится прилагать немалые усилия, чтобы выяснить, насколько правдиво представляет себя человек. К сожалению, мы не всегда успешно выявляем чужую ложь.

К сожалению, немногие из нас, включая и тех, кого мы считаем экспертами, добиваются успеха так же часто, как и главные герои этой передачи.

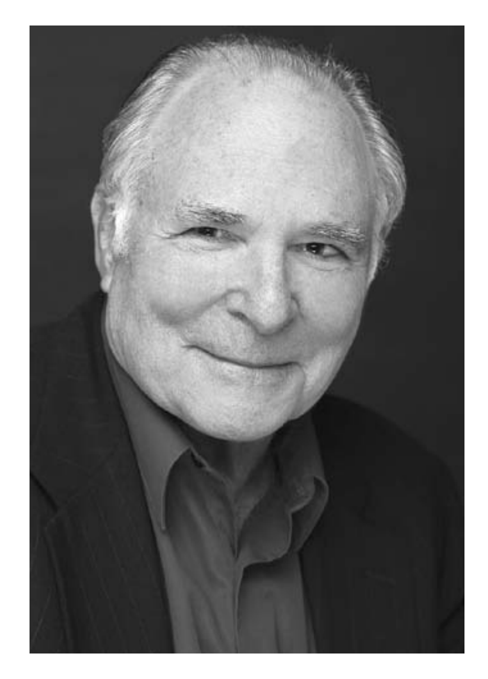
Взаимосвязи: теория и практика

Выявление обмана

Олдрич Эймс долгое время работал в Центральном разведывательном управлении (ЦРУ) США и имел доступ к сверхсекретной информации. Несмотря на это, коллеги считали его малокомпетентным, сильно пьющим и без больших амбиций работником, который не способен заниматься серьезными делами. Но они ошибались. В течение девяти лет он продавал информацию Советскому Союзу, что стало непосредственной причиной провала минимум десяти американских агентов (Adams, 1995; Weiner, Johnston & Lewis, 1995). Он был предателем родины, виновным в гибели многих людей. Олдрич Эймс орудовал под носом у тех, кто как раз и должен был ловить таких шпионов, как он. Это случай ставит интересные и важные вопросы о способности людей обнаруживать обман.

Большинство из нас не могут считаться хорошими «детекторами лжи», особенно когда дело касается незнакомых людей. Контролируемые лабораторные исследования показывают, что вероятность успеха оказывается не намного выше той, которой можно было бы ожидать при действиях случайным образом (Bond & DePaulo, 2006). Почему же мы так легко попадаем впросак? Отчасти это объясняется нашей склонностью доверять другим и изначально верить тому, что они говорят и какими себя представляют (Gilbert, Tafarodi & Malone, 1993; O'Sullivan, Ekman & Friesen, 1988). Обычно это имеет смысл. И действительно, большинство людей преимущественно говорят правду. Однако, поскольку мы верим словам людей, то часто не обращаем внимания на те сигналы, которые могли бы помочь нам отличить правду от лжи. Например, лжецы, описывая событие, приводят меньше подробностей, излагают свои истории менее увлекательно, выше задирают голову, делают широкие глаза и выглядят чуть более нервными или напряженными (DePaulo et al., 2003). Однако даже такие типы поведения





(Не) лги мне. Нередко люди лгут, чтобы избежать создания неблагоприятного впечатления о себе. Однако нам нужно доверять друг другу, чтобы наша социальная жизнь протекала гладко, поэтому мы довольно неблагожелательно смотрим на тех, кто, по нашему убеждению, лжет. Вдохновленные исследованиями ученых, занимающихся разоблачением обмана, в частности доктора Пола Экмана (справа), создатели телевизионного сериала «Обмани меня» показывают, как доктор Кэл Лайтман (вымышленный персонаж) и его команда занимаются разоблачением лжи уголовных преступников и других людей, представляющих угрозу для общества.

являются лишь слабыми индикаторами обмана, и поэтому их использование может стать причиной многих наших ошибок.

Насколько успешнее мы распознаем ложь наших друзей и любимых, чем ложь незнакомцев? По-видимому, мы действительно выполняем разумную работу, выявляя ложь наших возлюбленных, но только когда мы заранее подозреваем их во лжи (McCornack & Levine, 1990). Разумеется, это также означает, что мы с большей вероятностью будем видеть в их словах ложь, когда они говорят правду. И хотя со временем нам удается лучше обнаруживать ложь наших близких друзей, мы по-прежнему делаем это не намного успешнее, чем если бы мы действовали просто наобум (Anderson, DePaulo & Ansfield, 2002).

Таким образом, обыкновенные люди не очень сильны в раскрытии обмана. Но что можно сказать о тех, кого принято считать «экспертами» в этом вопросе: судьях, следователях и т. п.? Результаты некоторых исследований показывают, что эти профессионалы, работая в привычных для себя условиях, действительно могут выявлять ложь успешнее, чем большинство из нас (O'Sullivan, 2008). Результаты других исследований и экспериментов говорят о том, что такие способности являются скорее кажущимися, чем реальными, то есть в меньшей степени зависят от наличия у профессионалов особых умений и в большей степени — от случая. Анализ этих результатов показывает, что разоблачение лжи зависит больше от подсказок, которые

невольно дают сами лжецы, чем от каких-то необыкновенных способностей, имеющихся только у особо проницательных людей (Bond & DePaulo, 2008). Одно можно сказать определенно: разоблачить ложь незнакомых людей очень трудно, и лишь очень немногие люди сильны в этом (хотя бы в малой степени). С учетом этих результатов не кажется удивительным, что коллеги Эймса по ЦРУ не смогли заподозрить его в предательстве. И неудивительно, что организации, работа которых заключается в разоблачении лжецов и преступников, часто обращаются к таким техническим средствам оценки правдивости ответов, как полиграф.

Полиграф регистрирует проявления физиологического возбуждения в виде электродермальной активности, артериального давления, частоты сердечных сокращений и частоты дыхания. Специалисты, работающие на полиграфе, исследуют, повышается ли уровень физиологического возбуждения подозреваемого, когда ему задают вопросы о потенциально подозрительных делах (отвечая на которые виновный подозреваемый, вероятно, будет лгать), в большей степени, чем когда ему задают контрольные вопросы на нейтральные темы (отвечая на которые даже виновный подозреваемый, вероятно, будет говорить правду). Исследование на полиграфе основывается на предположении о том, что, когда люди лгут, их физиологическое возбуждение усиливается.

К сожалению, никакой особый паттерн изменений сердцебиения, электропроводимости кожи и т. п. не указывает напрямую на лживость ответов. Гнев и страх также повышают физиологическое возбуждение, и невиновный подозреваемый может испытывать возмущение или беспокойство, когда его спрашивают о том, совершал ли он противозаконные действия. В результате исследования на полиграфе невиновного человека могут ошибочно идентифицировать как виновного. В целом анализ результатов проверки людей на полиграфе говорит о том, что точность оценки правдивости получаемых ответов колеблется от неутешительных 25 % до внушительных 90 % (Ford, 1996; Saxe, 1994).

Полезность тестирования на полиграфе снижается еще больше, когда подозреваемый не верит в эффективность проводимой проверки, потому что такие сомнения ослабляют чувство тревоги. Виновные подозреваемые могут также сбивать с толку проверяющих (чему обучены многие разведчики), повышая уровни тревоги при ответах на контрольные вопросы за счет напряжения анального сфинктера, прикусывания языка и сильного прижимания пальцев ног к полу (Gudjonsson, 1988; Honts, Raskin & Kircher, 1994). Кроме того, некоторые наиболее очевидные симптомы обмана связаны с тем, *что* и *как* говорят люди — с приводимыми ими подробностями, с логической структурой их утверждений, а полиграф не способен уловить эти тонкости (DePaulo et al., 2003). Наконец, люди, испытывающие легкое чувство вины или тревоги, вряд ли будут обнаружены с помощью такого устройства, как полиграф, который измеряет только уровни возбуждения (например, Verschuere et al., 2005). Олдрич Эймс извлек для себя большие выгоды из этих недостатков такого метода проверки. Он дважды успешно прошел тестирование на полиграфе, уже будучи завербованным советской разведкой, что позволило ему и дальше заниматься шпионской деятельностью.

Таким образом, мы видим, что исследование на полиграфе, которое проводится недостаточно подготовленными следователями, является неадекватным инструментом выявления лжи (например, Fiedler, Schmid & Stahl, 2002; National Research Council, 2003). Поэтому ученые, стремящиеся получить высокотехнологичные средства выявления обмана, активно изучают альтернативные подходы.



Детектор лжи? Исследования на полиграфе часто используются органами внутренних дел и службами безопасности для разоблачения убийц с фальшивыми алиби, работников, подозреваемых в продаже секретов компании, и агентов иностранных разведок. К сожалению, такие проверки на детекторе лжи часто ошибочно представляют невиновных подозреваемых виновными, а виновных – невиновными.

Один из таких подходов основан на измерении мозговых волн, возникающих, когда люди узнают что-то такое, что они уже испытывали прежде. Идея здесь заключается в том, что только виновные подозреваемые будут проявлять такие реакции при упоминании предметов или событий, имеющих отношение к преступлению (например, Rosenfeld, 2002). Другие подходы используют методы тепловидения в расчете обнаружить обман с помощью регистрации потоков тепловой энергии, излучаемой лицом человека (Pavlidis, Eberhardt & Levine, 2002), или методы фМРТ, позволяющие отслеживать специфические паттерны активации головного мозга, предположительно связанные с лживыми утверждениями (Langleben et al., 2002; Lee et al., 2002). Однако ни один из этих новых методов не доказал своей практической эффективности (например, Sip et al., 2008; Spence, 2008).

В целом наша способность распознавать ложь, используя интуицию или технические средства, на повседневном уровне или при раскрытии преступлений в лучшем случае может быть признана посредственной. Нам повезло, что постоянно лгать очень трудно (например, Bond, Thomas & Paulson, 2004). Часто лжецу требуется рассказывать разные истории разным людям так, чтобы одна ложь подкрепляла другую, при этом поймать такого обманщика на слове можно довольно легко, если проявлять к его рассказам чуть больше внимания.

Но деятельности Олдрича Эймса пришел конец, и мы должны были бы вздохнуть с облегчением. В противном случае если бы наши способности обнаруживать ложь оставались такими, какие они есть, то он мог бы и далее оставаться вне подозрений.

Мы надеемся, что все сказанное выше не заставило вас сделать вывод, будто самопрезентация всегда является обманом. Как отмечалось ранее, содержанием самопрезентации обычно становятся стратегически *раскрываемые* стороны себя, а не наши *сфабрикованные достоинства* (Leary, 1995). Это не должно вызывать удивления. Ведь поскольку нам приходится жить с нашими презентациями, то сильные преувеличения наших достоинств повредят нам в долгосрочной перспективе. Если выяснится, что ваши теплые чувства к другому человеку были неискренними, то вы приобретете репутацию обманщика и в будущем

вам будет трудно найти новых друзей. Если вы притворитесь более сильным, чем вы есть на самом деле, и ваш обман раскроется, то вы, возможно, будете вынуждены пережить унижение или вступить в схватку, в которой вряд ли победите. По этим причинам обычно имеет мало смысла публично представлять себя таким, каким вы на самом деле не являетесь (Schlenker & Weigold, 1992; Toma, Hancock & Ellison, 2008).

Далее в этой главе мы обсудим, каким имиджам люди отдают предпочтения. Большинство из нас хочет, чтобы нас считали честными и заслуживающими доверия. Также большинство хочет, чтобы мы выглядели надежными, последовательными и предсказуемыми. Даже негативные самопрезентации в некоторых обстоятельствах могут оказаться полезными (Kowalski & Leary, 1990).

Например, женщины в барах и ночных заведениях, не желающие знакомиться с мужчинами, могут, вопреки своей натуре, стараться выглядеть суровыми: не улыбаются, избегают зрительных контактов и резко обрывают попытки завязать с ними беседу (Snow, Robinson & McCall, 1991). Люди могут притворяться некомпетентными, чтобы избежать скучной домашней работы и неприятных обязанностей или чтобы создать у своих врагов ложное чувство безопасности (например, Gibson & Sachau, 2000; Shepperd & Socherman, 1997). Они могут выглядеть сбитыми с толку, чтобы получить больше информации от других (Rozin & Cohen, 2003). Однако чаще всего мы надеемся, что на нас будут смотреть благожелательно. Три публичных имиджа оказываются особенно полезными: люди хотят выглядеть *привлекательными*, казаться *компетентными* и внушать другим представление о своем *высоком статусе и власти*. Далее мы опишем стратегии, которые используются для достижения этих целей, и индивидные и ситуационные факторы, придающие этим целям особую важность.

Быстрая проверка

1. Что такое самопрезентация? Почему люди прибегают к ней?
2. В каких ситуациях люди с наибольшей вероятностью занимаются самопрезентацией? Какие черты личности делают человека более склонным к самопрезентации?
3. Почему люди не всегда распознают чужую ложь? Насколько лучше преуспевают в этом «эксперты»? Почему полиграф не обеспечивает надежного разоблачения лжи?

Как выглядеть привлекательным

В большинстве культур принято наказывать самозванцев, и не зря. Выдавать себя не за того, кто ты есть, и заявлять о наличии способностей, которых у тебя нет, — значит бросать вызов существующему общественному порядку и подвергать риску посторонних людей. Однако доверие к Демаре было настолько

высоким, что, несмотря на многочисленные случаи разоблачения, он провел в тюрьме сравнительно мало времени. Удивительно, но жертвы его обманов — те, кто должен был чувствовать себя сильно пострадавшим, — часто делали все, чтобы выручить его из беды.

Фред Демара пережил все эти разоблачения, потому что понимал, насколько важно быть привлекательным человеком. Нравиться другим — значит быть включенным в широкую сеть социальных отношений и пользоваться всеми выгодами принадлежности к ней. Когда мы способны вызывать симпатию, другие проявляют готовность предпринимать ради нас дополнительные усилия, прощать нам ошибки и всячески облегчать нашу жизнь. Как следствие, мы хотим, чтобы другие любили нас, и готовы вынести многое, чтобы добиться этой любви.

Стратегии инграциации

Инграциация — это усилия, предпринимаемые человеком с целью понравиться другим людям. У нас есть много способов, для того чтобы расположить к себе окружающих. Например, чтобы снискать расположение вашей новой соседки, вы можете сделать ей одолжение, подружиться с кем-то из ее подруг или рассказать ей смешную историю. Четыре стратегии инграциации оказываются особенно эффективными (рис. 4.2). Далее мы рассмотрим каждую из них.

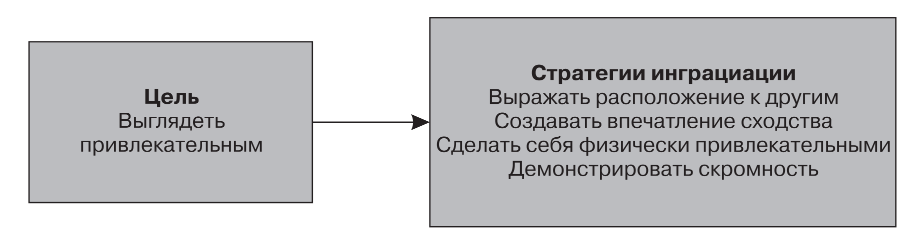


Рис. 4.2. Стратегии инграциации. Люди используют разные стратегии, чтобы расположить к себе других.

Выражение расположения к другим. Выражение «Лестью ты ничего не добьешься» стало расхожей сентенцией в нашей культуре. Неверно. Комплименты, сделанные другим людям с достаточной деликатностью, могут быть эффективным способом улучшить их отношение к вам. Например, в одном эксперименте простой комплимент, сделанный официанткой, когда она приняла заказ на мясное блюдо («Вы сделали отличный выбор!»), обеспечивал заметное увеличение размера чаевых по сравнению с нейтральными контрольными условиями (Seiter, 2007). Если ваш коллега по работе тонко намекнет вашему боссу, что тот пользуется вашим безграничным уважением, то это окажется особенно успешной формой лести, потому что ваш босс вряд ли сочтет комплимент попыткой оказать влияние на него, если комплимент будет исходить от третьего лица (Liden & Mitchell, 1988; Wortman & Linsenmeier, 1977). Об-

Инграциация – усилия, предпринимаемые человеком с целью понравиться другим людям.

ращение к другим людям за советом тоже часто оказывается эффективным, так как оно подразумевает ваше уважение к их опыту и знаниям.

Лесть как метод инграциации, по-видимому, начинает применяться уже в дошкольном возрасте (Fu & Lee, 2007), причем нередко довольно успешно. Мы быстро квалифицируем как неискренние выражения лести, которые одни люди направляют другим, но доброжелательно воспринимаем комплименты, которые делают лично нам (например, Gordon, 1996; Vonk, 2002). А почему бы и нет? Ведь применительно к *нам* комплименты являются вполне заслуженными!

Люди выражают свою приязнь к другим и невербальными средствами (DePaulo, 1992; Edinger & Patterson, 1983). Например, когда мы хотим, чтобы другие относились к нам с симпатией, мы можем бессознательно подражать их поведению: как и они, скрещивать под стулом ноги, потирать подбородок и копировать другие их действия (Lakin & Chartrand, 2003). И это неплохо нам помогает: мы больше нравимся людям, когда ненавязчиво копируем их невербальное поведение (Chartrand & Bargh, 1999; Likowski et al., 2008); иногда они даже соглашаются предоставить нам более благоприятные условия заключения сделок (Maddux, Mullen & Galinsky, 2008). Действительно, участники одного исследования, погруженные в виртуальную среду, формировали более благоприятные впечатления об искусственных, *созданных компьютером* персонажах, с которыми они «взаимодействовали», когда эти персонажи были запрограммированы на то, чтобы едва заметно копировать жесты самих участников (Bailenson & Yee, 2005). А вот еще пример: те из вас, кто с симпатией относятся к вашему профессору социальной психологии, вероятно, больше улыбаются и одобрительно кивают головой во время его лекций, проявляют больше сосредоточенного внимания и чаще ищут зрительного контакта с ним (Lefebvre, 1975; Purvis, Dabbs & Hopper, 1984; Rosenfeld, 1966). Будучи сами профессорами, мы должны признать, что такое поведение доставляет нам удовольствие и заставляет нас, в свою очередь, с симпатией относиться к таким студентам. В частности, улыбка эффективно помогает вызывать симпатию к себе других людей. Вероятно, это происходит потому, что, когда улыбка возникает непроизвольно, она обычно указывает на то, что улыбающийся человек дружелюбен и готов к открытому общению (Mehu, Grammer & Dunbar, 2007). В своей книге «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», число проданных экземпляров которой во всем мире превысило 15 миллионов, Дэйл Карнеги (Dale Carnegie, 1936/1981) писал: «Улыбка сообщает: “Вы мне нравитесь. Мне приятно общаться с вами. Я рад вас видеть”» (p. 66). Карнеги был настолько уверен в благотворном влиянии хорошо подготовленной улыбки, что даже давал советы о том, как следует улыбаться, когда нам не хочется это делать. Насколько хорош такой совет? Ведь он предполагает, что люди способны управлять мимикой, не обнаруживая своей неискренности. Насколько люди преуспевают в этом? И как мы можем выявить такое поведение?

Взаимосвязи: метод и факты

Наука расшифровывания выражений лица

Лицо — прекрасный инструмент для самопрезентации. Его сложное строение и подвижность, обеспечиваемые более чем 40 мышцами, позволяющими придавать лицу разные выражения, дают нам возможность сообщать многое о том, как мы воспринимаем себя, других и нашу среду (например, Fridlund, 1994). Лицо выражает не только наш гнев, печаль и стыд, но и удивление, отвращение, облегчение, недоверие и радость. Наше лицо может выражать уважение и смиренный страх, презрение и бесстрашие. Даже самая обычная улыбка, ассоциируемая главным образом с радостью и приязнью, может проявляться в 18 разных вариантах, часть из которых может сообщать о страхе, недоумении и намерении флиртовать (Ekman, 1985).

Пол Экман и Уоллес Фризен разработали в 1978 г. специальную *систему кодирования лицевых движений* (Facial Action Coding System (FACS)) для изучения многообразия выражений лица посредством измерения движений лицевых мышц. Используя видеозаписи движений лица, люди, обученные применению системы FACS, могут оценивать эти мышцы по их основному движению, интенсивности и другим характеристикам. Такой процесс оценки оказывается длительным и утомительным: кодировщики останавливают видеоленту, выполняют свои измерения, перематывают ленту вперед (возможно, только на доли секунды), измеряют движения лица снова и т. д. до полного просмотра видеозаписи. Кодировщикам нужно обучаться в течение 100 часов, прежде чем они смогут правильно использовать систему, а подготовленному кодировщику требуется около 60 минут, чтобы количественно





а б

Рис. 4.3. Искренние и лживые улыбки. Не все улыбки одинаковы. Искренняя радостная улыбка характеризуется поднятием уголков рта из-за сокращения больших скуловых мышц и «морщинками» около глаз, возникающими из-за напряжения круговых мышц глаз (а). Хотя большинство людей может сознательно управлять большими скуловыми мышцами, приблизительно 80 % из нас не способны произвольно сокращать круговые мышцы глаз. В результате область вокруг глаз часто может разоблачать притворную улыбку (б).

Источник: D. Keltner.

описать движения лица, выполняемые в течение одной минуты. Но трудность применения FACS искупается ценностью получаемых с ее помощью результатов. В частности, этот метод помог исследователям многое узнать о том, как люди невербально общаются друг с другом и как связаны между собой выражения лица и эмоции.

Здесь нам снова нужно вернуться к вопросу об использовании улыбки в целях ингратиации. С помощью FACS исследователи установили, что притворные улыбки действительно отличаются от истинно радостных улыбок.

Радостная улыбка появляется благодаря сокращению двух крупных мышц лица. Большая скуловая мышца подтягивает уголки губ к скулам, а круговые мышцы глаз поднимают щеки, что делает глаза более узкими и создает вблизи уголков глаз морщинки, называемые «куриными лапками» (см. рис. 4.3, а). Имитация этого кажется простым делом. Но это не так. Хотя мы можем успешно управлять большой скуловой мышцей и приподнимать уголки рта, большинство из нас не способны произвольно сокращать круговые мышцы глаз. Эти мышцы неохотно подчиняются нашей воле. В результате пристальное рассматривание области вокруг глаз часто помогает обнаружить притворную улыбку, показанную на рис. 4.3, б.

Притворные улыбки имеют и другие отличия. Обычно они выглядят менее симметричными, а это значит, что сокращения мышц по обеим сторонам рта оказываются неодинаковыми. Кроме того, сокращение мышц при притворной улыбке происходит рывками, менее плавно. К тому же притворные улыбки часто сохраняются на лице дольше, чем естественные (Frank & Ekman, 1993). Такие различия в лицевой динамике позволяют исследователю, владеющему FACS, относительно легко отличать притворную улыбку от искренней (Krumhuber & Kappas, 2005).

Но что можно сказать о прочих людях — о нас с вами? Можем ли мы отличить притворную радостную улыбку от искренней, наблюдая, как улыбаются люди в процессе повседневных взаимодействий? Исследования показывают, что часто нам это удается, хотя в этом мы и не слишком сильны (Frank & Ekman, 1993). Притворная улыбка на лице с целью расположить к себе другого человека — это рискованная стратегия. Иногда она может оказаться успешной, особенно если вы просто преувеличенно радостно улыбаетесь людям, которые не знают вас. Но если вы не «прирожденный лжец», то время от времени будете терпеть неудачу. А в таких случаях издержки для вас будут очень высокими. На вас будут смотреть как на неискреннего обманщика, а подобная презентация, возможно, является худшей из всех.

Создание впечатления сходства. Представьте, что вы пришли на вечеринку и начали долгую беседу с человеком, с которым давно хотели установить отношения. До какого-то момента беседа была приятной и безопасной: вы говорили об общих знакомых, о погоде и о профессоре, к которому вы оба относитесь критически. Вам кажется, что вы этому человеку понравились. Но затем в беседе затрагиваются более острые вопросы: «Что вы думаете о традиционных гендерных нормах? Должны ли мужчины работать, чтобы кормить семью, а женщины оставаться дома и заниматься детьми?» — и ваше сердце начинает учащенно биться. «Как мне следует ответить? — лихорадочно размышляете

вы. — Должен ли я ответить в соответствии с тем, что, как мне кажется, думает об этом мой собеседник? Если мы разойдемся во взглядах, то не стану ли я для него менее интересным?»

С подобной дилеммой сталкивались студентки Принстонского университета в ходе исследования того, как люди формируют впечатление друг о друге (Zanna & Pack, 1975). На первом этапе исследования женщины получали информацию от студента, с которым, как ожидалось, они встретятся позже. Информация предполагала, что он был либо привлекательным (высокий, атлетически сложенный старшекурсник Принстона в возрасте 21 года, имеющий машину, свободный и готовый встречаться с женщинами), либо нет (низкорослый, толстый 18-летний первокурсник не из Принстона, не имеющий машины, но имеющий постоянную подругу). Кроме того, женщинам сообщали, что он придерживается либо традиционных представлений о женщине (идеальная женщина эмоциональна, озабочена своим внешним видом, пассивна и т. п.), либо нетрадиционных (идеальная женщина амбициозна, стремится к независимости и т. п.).

Затем женщины заполняли анкету, которую, как предполагалось, должен был внимательно изучить студент. В анкете был и вопрос об отношении к гендерным ролям. Как показывает рис. 4.4, если потенциальный партнер оказывался привлекательным, женщины подгоняли свои ответы под его убеждения. Еще одно исследование показало, что мужчины делают то же самое, когда представляют свои взгляды привлекательным для них женщинам (Morier & Seroy, 1994). Каков же вывод? Мы часто корректируем наши публично высказываемые мнения, когда хотим понравиться другим людям. Но почему?

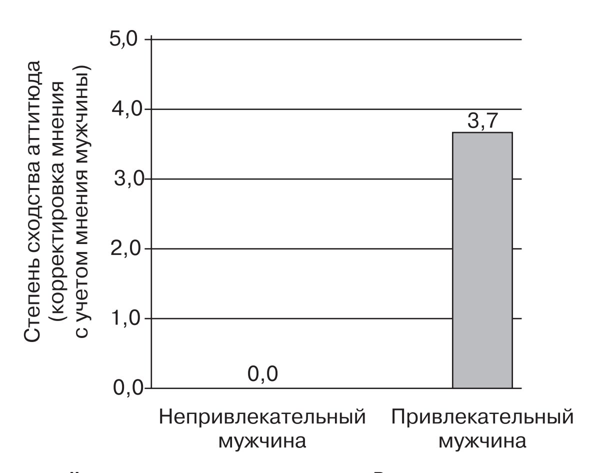


Рис. 4.4. Схожесть мнений как стратегия инградиации. В одном эксперименте женщины, знакомившиеся с привлекательным для них мужчиной, корректировали свои мнения таким образом, чтобы они совпадали с мнением этого мужчины; однако при знакомстве с непривлекательным мужчиной женщины не демонстрировали подобного сходства мнений.

Источник: адаптировано из Zanna and Pack (1975, Table 1).

При прочих равных условиях люди симпатизируют тем, кто подобен им, и не симпатизируют тем, кто отличается от них, и мы это знаем! Людям нравятся те, кто одевается, как они, кто любит те же фильмы и блюда, что и они, кто придерживается тех же взглядов, и даже те, кто имеет такие незначительные сходства с ними, как несколько общих букв в фамилии (Berscheid & Walster, 1978; Byrne, 1971; Jones et al., 2004; см. главу 7). Таким образом, часто нам имеет смысл *создавать* впечатление сходства, чтобы располагать к себе других людей, изменяя наши наряды, занятия или публично высказываемые мнения. Также имеет смысл не показывать отличия от тех, кому мы хотим понравиться, потому что быть другим — иметь другой стиль одежды, другие увлечения или другие воззрения — значит снижать наши шансы на то, чтобы понравиться этим людям (например, Dodd et al., 2001; Swim & Hyers, 1999). Когда мы делаем себя подобными другим, они проявляют более сильную симпатию к нам.

Как сделать себя физически привлекательным. «У меня не было подходящей одежды, я не обладала привлекательной внешностью, и мне не оставалось ничего другого, кроме как просто наблюдать, как хорошо жилось тем девушкам, которые все это имели. Это то, чем вознаграждает жизнь. Жизнь вознаграждает вас, если вы выглядите как надо» (Becoming Barbie, 1995). Воспользовавшись этой идеей и полученным наследством, Синди Джексон решила осуществить физическую трансформацию и превратиться из женщины, на которую никто «не захочет взглянуть дважды», в свой идеал — Барби. В 33 года она начала изменять свою внешность с помощью пластической хирургии. Она скорректировала форму носа, подтянула губы, укоротила подбородок, увеличила бюст (позже вживленные имплантаты были удалены), сделала несколько операций липосакции и вживления волос — всего 47 процедур, включая 9 операций. Позднее Джексон сделала еще несколько пластических операций, на этот раз для того, чтобы стать похожей за звезду французского кино 1960–1970-х гг. Брижит Бардо.

Мы не знаем, действительно ли выгоды, полученные Синди Джексон от всех этих операций, превзошли понесенные ею потери, как физические, так и финансовые (ее расходы превысили $100 000). Однако мы знаем, что физически привлекательные люди действительно вызывают больше симпатий, чем непривлекательные (Eagly et al., 1991; Feingold, 1992; Langlois et al., 2000). Привлекательные считаются более честными (Zebrowitz, Voinesco & Collins, 1996). Их чаще назначают на управленческие посты и избирают на выборные должности, даже несмотря на то что интервьюеры и избиратели отрицают влияние на них фактора физической привлекательности (например, Budesheim & DePaola, 1994; Mack & Rainey, 1990). Им назначают меньшие штрафы и чаще отпускают на поруки в случае мелких правонарушений, дают более короткие сроки по уголовным делам (Downs & Lyons, 1991; Stewart, 1980, 1985). Им платят больше: по сравнению с человеком средней привлекательности малопривлекательный работник получает примерно на 7 % меньше, а очень привлекательный — на

5 % больше (Hamermesh & Biddle, 1994). При прочих равных условиях эти 12 % разницы в вознаграждении можно обнаружить между двумя работниками, один из которых дополнительно проходил профессиональное обучение в течение 1,5 лет! Физически привлекательные люди пользуются бóльшим успехом у лиц противоположного пола (мы увидим это в главе 8). Даже к симпатичным новорожденным младенцам матери относятся более нежно (Langlois et al., 1995). Безусловно, быть физически привлекательным очень выгодно.





Сначала выглядеть как Барби, потом — как Бардо. Синди Джексон никогда не была довольна своей внешностью. Поэтому с помощью косметической хирургии и других подобных процедур (общее их количество – около 60) она начала преображаться, стремясь сначала стать похожей на свой идеал, Барби, а затем – на икону мирового кинематографа 1960–1970-х гг. Брижит Бардо. Можно ли считать стремление Джексон сделать себя физически привлекательной экстремальным? По обычным меркам – да. Но с практической точки зрения было ли оно таким уж неоправданным? Вероятно, нет. Исследования показывают, что быть физически привлекательным часто бывает выгодно, как бы мы к этому ни относились.

Понимая это, большинство людей стремится сделать себя более привлекательными. Рассмотрим следующие факты.

- В 2007 г. в США было сделано около 11,7 млн косметических хирургических операций и нехирургических процедур — на 8 % больше, чем в 2006 г. (American Society for Aesthetic Plastic Surgery, 2009).

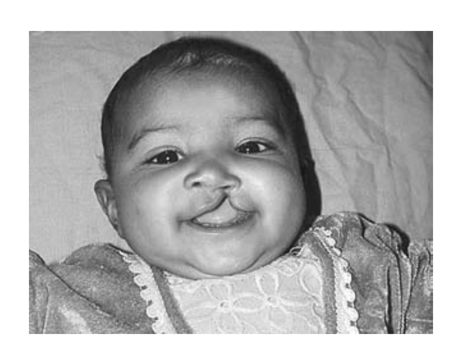
- Наиболее популярной в 2007 г. косметической процедурой (сделана более 2,7 млн раз) была инъекция ботокса, при которой парализующий токсин вводится в мышцы лица, отвечающие за образование морщин вокруг глаз и рта и на лбу.
- Производство косметики приносит мировой индустрии $20 млрд в год, а производители духов и одеколона за год продают своей ароматной продукции еще на $10 млрд.
- Пять миллионов американцев (из них 1 млн взрослых) носят брекеты или другие ортодонтические аппараты главным образом для того, чтобы сделать свою улыбку более привлекательной.
- Американцы ежегодно тратят более $6 млрд на диетические продукты, пищевые добавки, книги о здоровом образе жизни и на участие в программах по снижению веса.

Примем также во внимание время и деньги, которые мы тратим на стрижку и укладку волос, на бижутерию и татуировки и на покупку одежды, которая скрывала бы недостатки и подчеркивала достоинства нашей фигуры. И давайте не забывать о наших более опасных — и даже угрожающих нашей жизни! — усилиях, направленных на создание более привлекательного внешнего образа. Это могут быть длительное загорание на солнце, изнуряющие строгие диеты и употребление стероидов для наращивания мышечной массы (Leary, Tchividjian & Kraxberger, 1994; Martin & Leary, 2001).

Мы хотим нравиться другим и знаем, что физическая привлекательность помогает достижению этой цели, поэтому готовы нести немалые расходы ради того, чтобы, как говорила Синди Джексон, «выглядеть как надо».

Мы полагаем, что большинство из вас обрадовались, узнав, что эта девочка и тысячи ей подобных получили новые возможности благодаря их новым улыбкам. Мы также подозреваем, что большинство из вас с некоторым беспокойством читало о расходах Синди Джексон на улучшение ее внешности. Вопрос о той роли, которую должна играть внешность человека в современном мире, является очень важным, и он становится все более сложным благодаря одному простому, но неизбежному факту: при прочих равных условиях мы любим привлекательных людей больше и относимся к ним лучше.

Демонстрация скромности. Если вы сдали экзамен лучше всех в вашей группе, то станете ли вы немедленно сообщать об этом другим? Нет, если вы хотите, чтобы к вам относились с симпатией! Людей, занижающих свои успехи, обычно любят больше, чем тех, кто хвастается ими (например, Rosen, Cochran & Musser, 1990; Wosinska et al., 1996). Как следствие, мы часто публично хвалим других за помощь в достижении нами успехов и мягко указываем на наши недостатки в других, менее важных областях (например, Baumeister & Ilko, 1995; Miller & Schlenker, 1985).





От превращения в Барби к получению признания в обществе. Синди Джексон перенесла пластические операции, так как знала, что красота приносит свои выгоды. Люди, заботящиеся об этой маленькой девочке, сделали ей пластическую операцию, так как знали, что физические недостатки, особенно на лице, создают человеку много неприятностей. Детей с «волчьей пастью» особенно часто безжалостно дразнят сверстники и соседи, что мешает им получать образование, а затем и устраиваться на хорошую работу. Нет сомнений в том, что психологические, социальные и материальные последствия этой стигматизации оказываются очень тяжелыми. Некоммерческая организация Smile Train, которая профинансировала хирургическую операцию этой маленькой девочке, вправе утверждать, что она «дает доведенным до отчаяния детям не только новую улыбку, но и новую жизнь».

Однако скромность несет в себе определенные риски. Если люди не знают о ваших успехах, они могут поверить вам, когда вы заявите об отсутствии у вас хороших способностей. Если вы слишком скромны, люди могут подумать, что у вас низкая самооценка или что вы просто не знаете своих возможностей. (Robinson, Johnson & Shields, 1995). А если вы выглядите неискренним, занижая важность того, что вы сделали («Да ну, получить эту премию ничего не стоило!»), то вас могут счесть самодовольным и высокомерным (Pin & Turndorf, 1990). Несмотря на эти риски, скромные люди обычно вызывают симпатию.

Хотя скромность ценится во всем мире, в разных культурах существуют свои интересные особенности. Рассмотрим пример Мухаммеда Али, лучшего боксера-тяжеловеса своей эпохи, а возможно, и всех времен. Однако его хвастливые заявления — «Я самый великий!» — не всегда прибавляли ему поклонников. В частности, Али недолюбливали многие белые американцы. Некоторые из его недоброжелателей были в душе расистами, но другие боксеры-афроамериканцы, выступавшие на ринге в 1970–1980-х гг., например Джо Фрезер, находили высказывания Али вполне приемлемыми. В частности, проблема имиджа Али в глазах белого населения была, вероятно, вызвана его склонностью к хвастовству, его нескромным стилем самопрезентации.

Этот пример указывает на культурные различия между белыми и чернокожими людьми с точки зрения социальной приемлемости хвастливости. При

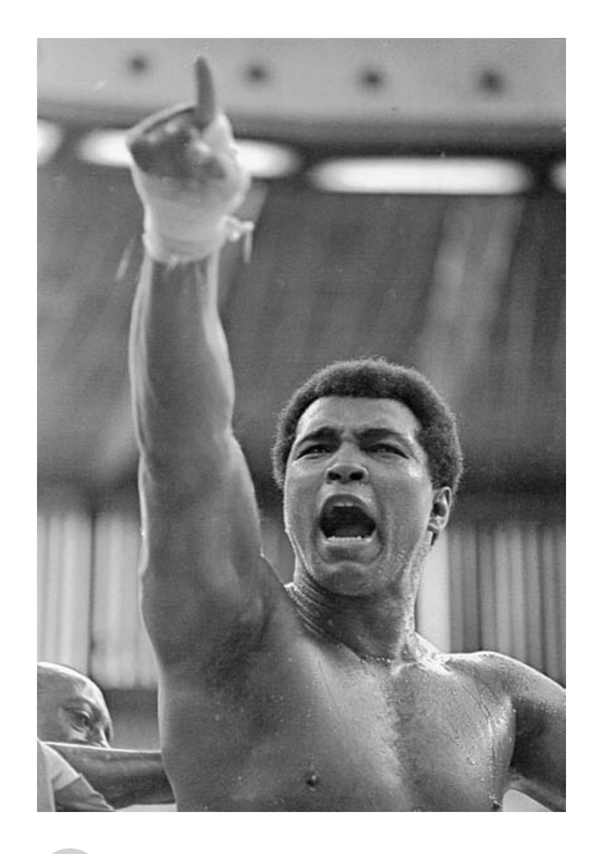
исследовании этого различия черным и белым студентам колледжа сначала зачитывали короткие биографии трех студентов, а затем — запись разговоров этих студентов о своих путешествиях, академических успехах, занятиях спортом и т. п. Один студент описывался как *не хвастун*, понимающий свои сильные стороны, другой — как *лживый хвастун*, рассказывающий о выдуманных им личных достижениях, а третий — как *правдивый хвастун*, хвастливые рассказы которого были правдой. Черные и белые студенты одинаково хорошо относились к не хвастуну и одинаково плохо — к лживому хвастуну. Однако они по-разному относились к правдивому хвастуну. Чернокожим студентам он нравился больше, чем белым (Holtgraves & Dulin, 1994). Хвастовство, когда оно основано на правдивых фактах, вызывает меньше неприязни у афроамериканцев, чем у американцев европейского происхождения.

Это не значит, что американцы европейского происхождения отличаются повышенной скромностью. В сравнении с американцами азиатского происхождения они выглядят довольно хвастливыми (например, Fry & Ghosh, 1980). Во всем мире жители Азии известны особой скромностью своих самопрезентаций, так как они стараются следовать одному из наставлений Конфуция: «Великий человек скромен в своих речах» (например, Fu et al., 2001; Furnham, Hosoe & Tang, 2002).

Однако мы должны следить за тем, чтобы не обобщать эти данные сверх меры. Вряд ли принадлежностью к какой-то расе можно объяснить различия в скромности самопрезентаций у американцев азиатского, африканского и европейского происхождения. Например, при обследовании жителей Нигерии (Boski, 1983) было выявлено широкое разнообразие отношения к скромности у разных племен: племя *гауза* ценит скромное поведение, а племя *игбо* допускает активное самовосхваление. Более того: в большинстве исследований скромности рассматривались вербальные самопрезентации, поэтому мы мало знаем о культурных различиях, касающихся того, что мы называем материальной скромностью (например, нежелание выставлять напоказ дорогие машины, украшения и т. п.).

В целом нормы скромности подобны многим другим нормам: интересные сходства и различия имеются во многих культурах. В то время как все культуры неодобрительно относятся к необоснованному самовосхвалению, одни культуры могут поощрять скромность больше, чем другие.

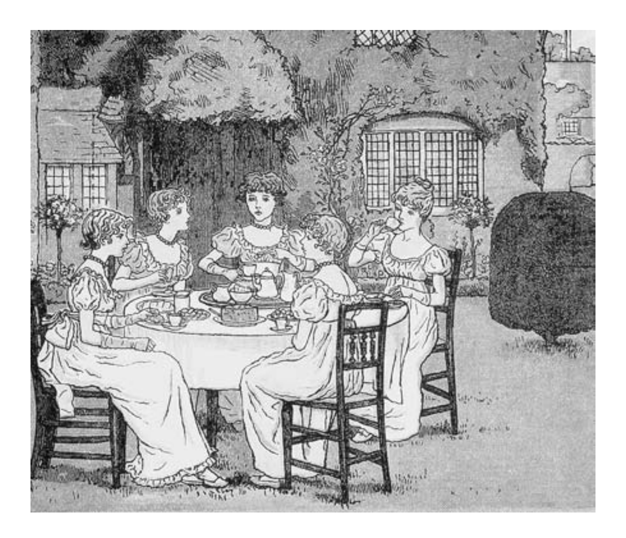
Итак, мы описали четыре тактики, которые используют люди, чтобы снискать расположение других. Люди пытаются убедить других в своих симпатиях к ним, используя лесть и некоторые невербальные выражения лица; они указывают на свое сходство с другими; они делают себя физически более привлекательными; они ведут себя скромно. Теперь давайте исследуем характеристики индивида и ситуации, которые поощряют нас искать расположения других людей.



«Я самый великий!» И возможно, он им был. Но открытое самовосхваление, к которому прибегал Мохаммед Али, отталкивало от него многих белых американцев, которые не любят даже обоснованных нескромных заявлений.

И Гендер и инграциация

Однажды в библиотеке один из нас наткнулся на подборку книг с «советами» молодым мужчинам и женщинам, написанными в XVIII и XIX вв. Рекомендации для мужчин касались трудолюбия, достижения результатов и обретения статуса. Советы для «леди» были совсем другими и подчеркивали важность быть привлекательными и приятными. Например, в изданных в 1794 г. «Заметках о женском воспитании» (*Lectures on Female Education*) Джон Бартон советовал ученицам школы для благородных девиц учиться «угождать и пленять» (p. 72). А после восхваления пользы таких качеств, как веселость, доброта, скромность и красота, он сообщал девушкам, что «поведение, определяемое этими милыми качествами, будет не только приятным в своих внешних проявлениях, но и весьма полезным благодаря своим последствиям» (p. 162). Авторы-женщины того времени давали похожие советы, сосредоточиваясь, в частности, на преимуществах, которые дают хорошие наряды и манеры (например, Farrar, 1838). Выводы из подобных сочинений были очевидны: женщины должны представлять себя такими способами, которые приятны окружающим.



Очаровывание. Книги по этикету долгое время разъясняли молодым женщинам ценность и эффективность представления себя милыми и привлекательными. Хотя наша жизнь стала во многих отношениях другой и учебники по этикету и «школы очаровывания» больше не в моде, сегодняшние женщины по-прежнему больше, чем мужчины, стремятся выглядеть привлекательными.

Разумеется, эти предписания были составлены очень давно и применительно к обществу, которое во многих отношениях значительно отличается от нынешнего. Возможно, кто-то из вас удивится, узнав, что даже сегодня желание нравиться обычно кажется более важным женщинам, чем мужчинам (DePaulo, 1992; Forsyth et al., 1985). В результате женщины охотнее, чем мужчины, используют рассмотренные нами тактики инграциации. В социальных ситуациях женщины улыбаются больше, чем мужчины (например, Hall & Friedman, 1999; LaFrance, Hecht & Paluck, 2003), и чаще приводят свое мнение в соответствие с мнением окружающих (Becker, 1988; Eagly & Carli, 1981). Они более озабочены своей физической привлекательностью, чем мужчины (например, Dion et al., 1990; Hart et al., 1989), и на их долю приходится 91 % пластических операций и косметических процедур (American Society for Aesthetic Plastic Surgery, 2009). Наконец, женщины представляют себя более скромно, особенно на публике (например, Berg et al., 1981; Daubman et al., 1992).

Это не значит, что мужчины не заинтересованы в том, чтобы располагать к себе других. Совсем нет. Все хотят нравиться окружающим, и мужчины в этом могут ничем не отличаться от женщин (Vrugt & VanEechoud, 2002). Но оказывается, что другие цели самопрезентации (например, желание выглядеть сильным и властным) активнее привлекают внимание мужчин, и об этом отличии мы поговорим позже.

Почему же инграциация относительно более важна для женщин? Одно объяснение заключается в том, что женщины в большей степени вознаграждаются за представление себя приятными и привлекательными (например, Deaux & Major, 1987). В соответствии с этим и девочки по мере вступления их в пору юности охотно принимают требование быть милыми, возможно, потому, что они все лучше узнают, какого поведения ждет от них общество (Blanck et al.,

1981). Биологические факторы также могут иметь значение. По сравнению с мужчинами у женщин обычно намного ниже уровень *тестостерона*, гормона, ответственного за некоторые важные аспекты полового развития. Люди с высоким уровнем тестостерона используют более конфронтационные, более прямолинейные способы получения того, что они хотят получить от других, они менее дружелюбны и менее обеспокоены благополучием других, реже улыбаются окружающим (например, Cashdan, 1995; Dabbs, 1997; Dabbs et al., 1996). Люди с более низким уровнем тестостерона, напротив, более дружелюбны и чаще используют ритуалы вежливости и хорошие манеры для достижения своих целей. Таким образом, и социализация, и биологические факторы способствуют тому, что женщины в большей мере озабочены инградиацией.

С Потенциальные друзья и люди, обладающие властью

Сами по себе индивидуальные особенности человека не порождают желания добиваться расположения к себе других. Когда люди надеются установить или сохранить дружеские отношения или когда они взаимодействуют с теми, кто выше их по статусу, они также становятся особенно заинтересованными в инграциации.

Дружба. Само собой разумеется, что мы должны особенно стремиться завоевать расположение тех людей, с которыми хотим установить или сохранить хорошие дружеские отношения. Участников одного исследования интервьюировали либо их хорошие друзья, либо совершенно незнакомые люди и просили их оценить и рассмотреть перспективы своей карьеры, сохранения прочных отношений и т. п. Оказалось, что участники представляли себя более скромно своим друзьям, чем незнакомцам (Tice et al., 1995). Завоевывая и оберегая дружбу, мы стараемся не только не восхвалять себя слишком явно, но и чаще улыбаемся, чаще говорим приятные вещи другому человеку, представляем себя в более привлекательном свете и т. п. (например, Bohra & Pandey, 1984; Daly et al., 1983).

Взаимодействие с людьми, обладающими властью. Те, кто обладает властью, часто меньше заботятся о том, чтобы нравиться другим. Ведь, в конце концов, они всегда могут употребить свою власть для получения того, чего они хотят: «Если ваша производительность труда, Смит, не повысится, то вы пополните армию безработных!» Разумеется, устрашение будет неподходящим инструментом для тех, кто обладают малой реальной властью. Поэтому такие люди больше сосредоточиваются на завоевании симпатий окружающих. Например, члены низших социальных классов особенно часто корректируют свои публично высказываемые мнения и дают социально приемлемые ответы на вопросы интервьюеров (Ross & Mirowsky, 1983), а работники, стремящиеся к улучшению отношений с начальством, охотно прибегают к лести (Kacmar, Carlson & Bratton, 2004). В другом исследовании женщины изменяли свой внешний вид

в зависимости от того, беседы с каким интервьюером они ожидали. Женщины, ожидавшие собеседования с мужчиной с традиционными взглядами, охотнее использовали макияж и надевали украшения, чем женщины, ожидавшие, что их будет интервьюировать мужчина с нетрадиционными взглядами (von Baeyer, Sherk & Zanna, 1981).

Действительно, завоевание расположения людей, обладающих властью, имеет большое значение, особенно в мире бизнеса (Vilela et al., 2007; Wayne & Liden, 1995). Обследование выпускников колледжа показало, что стремление получить расположение своих начальников — например, посредством их высокой оценки или притворного согласия с ними — является четвертым по значимости фактором карьерного успеха после количества часов, еженедельно уделяемых работе, трудового стажа и семейного положения (семейные люди более успешны) (Judge & Bretz, 1994). Аналогично этому работники, любимые своим начальством, обычно зарабатывают больше: по данным одного исследования, «любимчикам» платят дополнительно 4–5 % сверх платы за их реальные результаты работы (Deluga & Perry, 1994).

Хотя люди на высоких должностях имеют в распоряжении разные инструменты для оказания влияния и поэтому меньше нуждаются в завоевании расположения других людей, они также хотят, чтобы их любили. Интересно, что они применяют совсем не те тактики инграциации, которые используют те, кто обладает меньшими властными полномочиями. Они вряд ли будут восприниматься своими подчиненными как «подхалимы», поэтому для них будет более безопасным добиваться приязни, оказывая одолжения и раздавая комплименты (Jones & Wortman, 1973). В то же время люди, обладающие властью, редко пытаются добиваться любви подчиненных, приводя свои мнения в соответствие с их мнениями, так как это может представлять угрозу их статусу.

В Разнородные аудитории

Завоевать расположение других людей особенно трудно, если вы хотите одновременно добиться симпатии у двух аудиторий, имеющих противоположные ценности. Рассмотрим дилемму, с которой сталкивается студент, желающий польстить преподавателю в присутствии других студентов, или политик, стремящийся в своем телевизионном выступлении добиться поддержки двух групп избирателей с противоположными политическими взглядами. Если студент станет грубо льстить преподавателю, то это вызовет неодобрение его товарищей, а если политик станет открыто высказывать симпатии одной группе избирателей, то это вызовет негативную реакцию другой. Как же справиться с такой **дилеммой разнородной аудитории**?

Когда это возможно, мы должны разделять разные группы, из которых состоит аудитория. Таким образом, льстивый студент может высказать свои компли-

менты преподавателю, когда окажется с ним один на один в его кабинете, а политик может на встрече с одной группой избирателей поддерживать одни требования, а на встрече с другой — другие. Или человек может решить, что одна аудитория для него важнее другой. В таком случае студент может, к примеру, решить, что дружба с сокурсниками для него важнее особых отношений с преподавателем.

Дилемма разнородной аудитории – ситуация, в которой человек должен представлять себя в разных имиджах разным аудиториям, причем нередко делать это одновременно.

Однако иногда такие возможности отсутствуют. Мы не всегда можем разделять наши аудитории, а иногда нам требуется позитивное отношение к каждой из них. Но даже в таких ситуациях люди могут весьма успешно управлять разнородными аудиториями (Fleming & Darley, 1991). Они могут искусно удовлетворять противоположные желания разных групп посредством «смягчения» своих презентаций, представляя свои взгляды как находящиеся где-то между противоположными мнениями двух непримиримых групп (Braver et al., 1977; Snyder & Swann, 1976). Разумеется, человек, использующий такую стратегию, рискует вызвать неприятие у обеих групп, как это может произойти, если кандидат в президенты не скажет ничего конкретного о своем отношении к проблеме абортов. Люди могут также пытаться направлять разные сообщения по разным «каналам» коммуникаций. Студент, звонящий по телефону преподавателю, чтобы попросить перенести срок сдачи реферата, может преувеличенно хвалебно отзываться о его лекциях, но при этом корчить гримасы, чтобы развлечь своих соседей по комнате (Fleming & Rudman, 1993).

Наконец, мы можем справиться с дилеммой разнородной аудитории, используя разную информацию, которая есть о нас у аудитории. В одном исследовании студентов просили представляться одному собеседнику «ботаником», а другому — «тусовщиком». После приватного разговора с каждым партнером студента просили подкрепить эти два противоположных образа во время беседы с обоими партнерами. Им удавалось делать это довольно эффективно отчасти потому, что они делали заявления, имеющие для партнеров разный смысл. Например, заявляя, что «это похоже на то, что я говорил прежде — субботы хороши для этого и только для этого», студент подкрепляет свой образ «ботаника» для первого партнера и образ «тусовщика» — для второго (Van Boven et al., 2000).

Ценности, которых придерживаются разнородные аудитории, взаимодействуют между собой и влияют на то, как мы пытаемся добиться симпатии к себе других людей. Если все члены аудитории придерживаются одних и тех же ценностей, то мы можем легко подготовить наши презентации в полном соответствии с этими ценностями. Однако когда аудитория состоит из людей, имеющих несовместимые ценности, эффективная инграциация становится более трудной задачей, и для ее решения самопрезентация должна проводиться более креативно.

Исследование

Почему для нас так важно вызывать симпатию других людей? В главе 7 мы узнаем о выгодах, которые приносит дружба, и о некоторых издержках разрыва дружеских отношений. Каковы, по вашему мнению, эти выгоды и издержки?

Быстрая проверка

1. Какие четыре основные стратегии используют люди, чтобы вызвать симпатию у окружающих?
2. Как вы могли бы объяснить различие между искренней радостной улыбкой и притворной?
3. Чем различаются нормы скромности в разных культурах?
4. В чем состоит различие между мужчинами и женщинами с точки зрения того значения, которое они придают умению нравиться другим, и тех стратегий инграциации, которые они используют?
5. Как люди справляются с дилеммой разнородной аудитории?

Как выглядеть компетентным

Если бы Демара представлялся почтальоном, сборщиком мусора или официантом, то его жизнь была бы намного проще: он был достаточно сообразителен и общителен и быстро овладел бы тонкостями этих профессий. Но вместо этого он решил представляться профессором колледжа, аудитором и хирургом, и этот список можно продолжать. Чтобы избежать разоблачения, Демара должен был убеждать окружающих в своей компетентности — в том, что он обладает знаниями и умениями человека, который прошел соответствующее обучение и получил подтверждающий его квалификацию диплом.

Даже не самозванцы должны убеждать других в своей компетентности. Врачи должны выглядеть компетентными, если они надеются привлекать и удерживать пациентов, продавцы должны выглядеть компетентными, если они стремятся занять управленческие должности, а дети должны выглядеть компетентными, чтобы одноклассники пригласили их поиграть в футбол во время большой перемены.

Но иногда люди настолько озабочены тем, чтобы выглядеть компетентными, что это может слишком сильно отвлекать их от надлежащего выполнения порученной им задачи (например, Baumeister, Hutton & Tice, 1989; Lord, Saenz & Godfrey, 1987; Osborne & Gilbert, 1992; Steele & Aronson, 1995). В этом разделе мы исследуем стратегии, которые используют люди, чтобы сообщать о своих умениях, а также личные и ситуационные характеристики, которые делают такие коммуникации более результативными.

Стратегии саморекламы

Для освоения профессий, которые выбирал Демара, требовались годы специального обучения, и мы можем лишь гадать, почему его коллеги никогда не ловили его за руку и не разоблачали его как обманщика. Демаре помогало то, что он умел вызывать симпатию, и это снижало вероятность возникновения у людей подозрений в его некомпетентности (например, Wayne & Ferris, 1990). Ему помогало и то, что он был трудолюбив и быстро учился. Но Демара имел также про запас несколько фирменных трюков. Хотя его тактики **саморекламы** — действий, направленных на создание имиджа компетентного человека, — были временами откровенно дерзкими, они помогают лучше увидеть принципы, которые лежат в основе повседневных стратегий, используемых людьми (рис. 4.5).

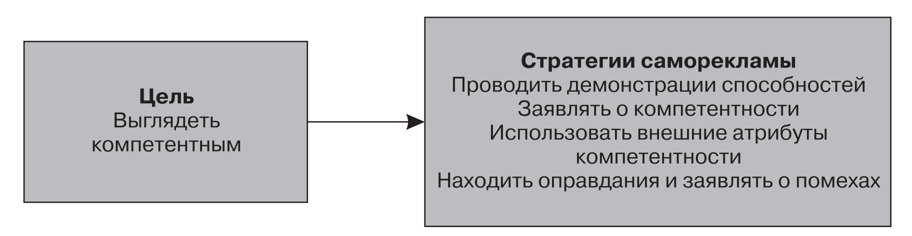


Рис. 4.5. Стратегии саморекламы. Люди используют разные стратегии, чтобы убедить других считать их компетентными.

Проведение демонстраций способностей. Для получения репутации компетентного человека необходимо действительно быть компетентным. К сожалению, иногда чьи-то достижения могут остаться незамеченными. Возможно, когда вы эффектно ныряли с вышки в бассейн, ваш отец смотрел в другую сторону или, когда вы наконец-то чисто сыграли на пианино трудную пьесу, ваша мать куда-то вышла из комнаты. Так как успехи иногда остаются незамеченными, мы можем искать и создавать условия для демонстрации наших возможностей широкой публике, например крикнуть: «Пап, смотри!» — прежде чем прыгнуть в воду с большой высоты (Goffman, 1959; Jones, 1990). Или, если вы хороший танцор и хотите произвести впечатление на вашу новую подругу, вы можете организовать вечеринку с музыкой и танцами.

Разумеется, такие тактики имеют свою оборотную сторону: если вы некомпетентны в чем-то (если танцуете с грацией носорога), то, вероятно, будете избегать таких публичных выступлений. Демара прекрасно усвоил оба этих урока. С одной стороны, он часто выбирал профессии преподавателя и врача, в которых аудитории — ученики и пациенты — обладали слабыми специальными знаниями, и поэтому на них легко было произвести впечатление. С другой стороны, он делал все возможное, чтобы избегать демонстрации своих со-

мнительных умений в обществе профессионалов, быстро исчезая, когда того требовали обстоятельства.

Проведение демонстрации способностей может заключаться просто в том, чтобы поместить себя в центр общественного внимания. Участники одного исследования, которые ожидали, что успешно выступят в фиктивном игровом шоу, стремились занимать места в первых рядах в центре. Неудивительно, что участники, боявшиеся выступить плохо, выбирали места в дальних рядах с краю (Akimoto, Sanbonmatso & Ho, 2000).

Но иногда оказывается невозможно организовать демонстрацию компетентности или избежать публичной демонстрации некомпетентности. Босс не всегда оказывается рядом, когда вы генерируете блестящие идеи, или вас могут вытащить на танцплощадку против вашей воли. Поэтому мы также полагаемся и на другие тактики, чтобы убедить людей в нашей компетентности.

Заявление о компетентности. Иногда мы просто сообщаем другим о наших достижениях, если хотим, чтобы они считали нас компетентными. Действительно, обычные заявления о компетентности выглядят убедительно, когда они «напрашиваются». Например, если вы проходите собеседование с работодателем, то вербальная самореклама будет и уместна, и эффективна для демонстрации ваших коммуникативных навыков (Holtgraves & Srull, 1989; Kacmar et al., 1992). Мы особенно выигрываем от заявлений о нашей компетентности, которые делают в наших интересах другие (Giacalone, 1985). Это был один из излюбленных приемов Демары. Он фабриковал рекомендательные письма от уважаемых людей и организаций, в которых превозносились его умения и способности.

Однако словесные заявления о компетентности несут в себе немалый риск. Они легко могут быть восприняты как проявления нескромности, а нескромные люди, как мы теперь знаем, часто вызывают антипатию (Godfrey, Jones & Lord, 1986). Более того, обычно люди уверены, что действительно компетентным индивидам нет нужды заявлять о своих умениях — их достижения говорят сами за себя. В результате, когда люди громогласно заявляют о своих способностях и успехах, они непреднамеренно заставляют нас верить в обратное — в то, что в действительности они не обладают всем тем, что они себе приписывают (Jones & Pittman, 1982). Словесная самореклама считается нескромной и вызывает мало доверия, поэтому она может идти во вред профессиональному успеху, если не проводится деликатно (Judge & Bretz, 1994; Wayne & Ferris, 1990).

Использование внешних атрибутов компетентности. Многие консультанты по саморекламе советуют обзаводиться реквизитами и гардеробом, которые обычно ассоциируются с компетентностью (Bly et al., 1986; Korda, 1975). Например, они советуют выглядеть занятыми (часто делать записи в блокноте или не сразу от-

Самореклама – попытки убедить других людей в нашей компетентности.

вечать на телефонные звонки), потому что у успешных людей обычно мало свободного времени. Демара умело использовал свой гардероб и профессионально выглядящие канцелярские принадлежности для создания впечатления о своей компетентности. Ведь если человек выглядит как врач, то он с большей вероятностью будет восприниматься таковым. Использование специального реквизита при проведении самопрезентаций встречается довольно часто, и мы обсудим эту тему, когда будем исследовать способы, с помощью которых люди пытаются подчеркнуть наличие у них статуса и власти.

Нахождение оправданий, заявления о помехах. «Солнце светило мне прямо в глаза», — оправдывается вратарь, пропустивший легкий мяч. «Ее съела собака», — говорит шестиклассник, когда учитель просит его показать тетрадь с домашним заданием. Эти классические примеры показывают, как легко люди придумывают оправдания своим промахам. Люди могут даже *заранее* придумывать оправдания, указывая на те препятствия, которые могут помешать им добиться успеха. Хотя иногда такие оправдания оказываются обоснованными, все же обычно они не столько объясняют причины неудачи, сколько помогают людям, выдумывающим оправдания, позитивнее отнестись к своим результатам и повлиять на то, как на них смотрят другие (например, Schlenker, Pontari & Christopher, 2001).



Оправдания, оправдания... Для сохранения репутации компетентного человека мы иногда придумываем оправдания своим неудачным действиям. Дуглас Бернстайн составил в 1993 г. список удивительных, странных и необычных, но реальных (!) оправданий, которые использовали студенты, чтобы получить возможность пересдать экзамен, перенести сроки сдачи курсовой работы и т. п. «Я опоздал со сдачей курсовика, потому что мой попугай своими испражнениями устроил замыкание в моем компьютере» (современная версия старинного оправдания «Собака съела мою тетрадь с домашним заданием»?); «Я не смог закончить реферат, потому что внезапно узнал, что моя подруга нимфоманка». А вот еще один перл из нашего кампуса в Аризоне: «Я не смог сдать экзамен, потому что вчера было пасмурно, а я езжу в кабриолете».

Самозатруднение – поведение, заключающееся в отказе от дальнейших усилий или в создании препятствий на пути к будущим успехам.

Ценность использования оправданий и заявлений о помехах в целях саморекламы вытекает из принципов *дисконтирования* и *усиления*, рассмотренных в главе 3. Если другие верят, что солнце действительно слепило вам глаза, они могут дисконтировать роль ваших неумелых действий при отбивании мяча. А если вы ухитрились поймать мяч, несмотря на слепящее солнце, то ваша репутация надежного вратаря укрепится. Поэтому придумывание оправданий и помех может защитить вас от объявления вас некомпетентным вследствие допущенной ошибки и создать вам имидж компетентного человека после достижения вами успеха (например, Erber & Prager, 2000; Giacalone & Riordan, 1990; Snyder & Higgins, 1988).

Разумеется, оправдания также несут в себе большие риски для самопрезентации (Schlenker et al., 2001). Например, оправдания, придуманные ради сохранения имиджа компетентного человека, могут создать впечатление о вашей ненадежности или необязательности (например, «Я не смог выполнить задание в срок, потому что моя сестра пригласила меня провести уик-энд у нее в гостях в Лас-Вегасе»). Если ваши оправдания содержат обвинения других, то вас, вероятно, сочтут эгоцентричным. А если вас уличат в обмане, то будут считать вас не заслуживающим доверия человеком. Таким образом, использование оправданий оказывается рискованным делом (Tyler & Feldman, 2007).

Одно дело заявлять о помехе достижению успеха и совсем другое — самому создавать такую помеху для себя (Arkin & Baumgardner, 1985; Hirt, Deppe & Gordon, 1991; Leary & Shepperd, 1986). Однако иногда люди поступают именно таким образом. За счет **самозатруднения** — создания для себя условий, мешающих нам продемонстрировать наши истинные способности, — мы можем снизить вероятность того, что люди объяснят нашу неудачу нашей некомпетентностью, и повысить шансы на то, что они объяснят наши успехи нашими исключительными способностями.

Взаимосвязи: функция и дисфункция

Парадокс самозатруднения

Известная ведущая выпусков новостей начинает употреблять наркотики и губит свою карьеру. Отличник-старшеклассник поступает в престижный университет, но затем начинает пропускать занятия, проваливается на экзаменах, и его отчисляют.

Вам известны такие люди, которые после первых успехов начинают вести себя так, что дальнейшие их успехи становятся маловероятными? Самозатруднение особенно часто происходит тогда, когда люди сомневаются, что их предыдущие достижения вполне соответствуют их собственным способностям и усилиям (Berglas & Jones, 1978). Например, телеведущая, возможно, верила, что ее быстрый взлет был обусловлен ее красотой и удачливостью, а студент

мог приписывать свои академические успехи тем преимуществам, которые обеспечили ему прочные традиции его семьи.

Итогом таких убеждений является страх перед тем, что подобные высокие результаты будет трудно поддерживать в будущем и что личное и общественное уважение, основанное на прошлых успехах, окажется непрочным. Поэтому для поддержания в глазах публики имиджа компетентного человека и для сохранения хрупкой уверенности в своей компетентности такие люди ослабляют свои усилия или создают препятствия, мешающие успешной работе в будущем.

Если они преуспеют, несмотря на препятствия, то люди обоснованно решат (в соответствии с принципом усиления), что они исключительно компетентны; если они потерпят неудачу, то люди сделают разумный вывод (на основе принципа дисконтирования), что именно препятствие стало причиной неудачи. В любом случае, отказываясь от дальнейших усилий или заставляя себя преодолевать искусственные препятствия, люди, склонные к самозатруднению, могут сохранить уверенность в своей компетентности у широкой публики и у себя самих (McCrea & Hirt, 2001).

Одни люди прибегают к самозатруднению охотнее, чем другие. Индивиды с хрупким ощущением собственной эффективности особенно часто создают для себя искусственные трудности, как и те, кто имеет прочное желание продемонстрировать свою компетентность (Coudevylle et al., 2008; Harris & Snyder, 1986; Rhodewalt, 1994). Интересно, что мужчины создают на своем пути к успеху больше препятствий, хотя представители обоих полов хорошо умеют заявлять о препятствиях, ставших причинами их неудач (например, Ferrari, 1991; McCrea, Hirt & Milner, 2008; Rhodewalt & Hill, 1995). И хотя люди как с высокой, так и с низкой самооценкой прибегают в определенной степени к самозатруднению, делают они это, по-видимому, по разным причинам. Люди с высокой самооценкой хотят еще больше улучшить свой и без того хороший имидж, а люди с низкой самооценкой хотят защитить свой не слишком хороший имидж от последствий неудач (Tice, 1991).

Как студенты колледжа (возможно, вы знаете таких?) прибегают к самозатруднению, столкнувшись с трудными задачами? Давайте рассмотрим несколько вариантов их возможных действий:

- прием лекарств, тормозящих умственную деятельность, до или во время выполнения задания (например, Kolditz & Arkin, 1982);
- отказ практиковаться, когда предоставляется такая возможность (например, Alter & Forgas, 2007);
- употребление алкоголя перед выполнением задания (Higgins & Harris, 1988);
- слушание во время работы над заданием громкой, отвлекающей внимание музыки (например, Shepperd & Arkin, 1989);
- постановка перед собой недостижимых целей (Greenberg, 1985);
- дать фору конкурентам, параллельно выполняющим то же самое задание (Shepperd & Arkin, 1991).

Список способов самозатруднения весьма широк, и применение некоторых из них вы наверняка могли наблюдать в повседневной жизни.

Стратегия самозатруднения сопряжена с серьезными долгосрочными издержками. Создавая существенные препятствия на своем пути, люди снижают свои шансы на будущий успех (например, Elliot & Church, 2003; Zuckerman, Kieffer & Knee, 1998). Более того, со временем люди, привыкшие прибегать к самозатруднению, теряют здоровье, начинают больше пить или употреблять марихуану и другие запрещенные наркотические вещества (Zuckerman & Tsai, 2005). То, насколько далеко заходят эти люди в затруднении своих будущих успехов и в ухудшении своего имиджа, указывает на значение, которое они придают сохранению представления о своей компетентности. И в этом заключается парадокс самозатруднения: наше сильное желание выглядеть компетентными заставляет нас предпринимать действия, которые ставят нашу компетентность под сомнение.

Итак, люди могут создавать впечатление о своей компетентности разными способами: устраивать демонстрации своих способностей, делать заявления о своей компетентности, использовать внешние атрибуты компетентности, приводить оправдания своих неудач и указывать на реальные или вымышленные препятствия их успехам. Теперь мы обратимся к исследованию категорий людей, для которых имидж компетентного человека имеет особенное значение, и обстоятельств, которые порождают у большинства из нас желание выглядеть компетентными.

Исследование

Вы знаете кого-нибудь, кто прибегает к самозатруднению? Какие последствия это имеет для него? Зная, что люди прибегают к самозатруднению для сохранения имиджа компетентного человека в собственных глазах и в глазах окружающих, как вы могли бы помочь такому человеку изменить его деструктивное поведение?



И Мотивация компетентности и застенчивость

Демара не любил проигрывать. Поставив себе задачу, он прикладывал все свои умения и способности для ее выполнения. Он стремился не просто оказаться среди тех, кто «справился» с задачей, он стремился быть одним из лучших. Он также хотел, чтобы его считали одним из лучших. Демара имел высокую **мотивацию компетентности** — желание действовать эффективно (например, Deci & Ryan, 1985). Люди могут иметь высокую мотивацию компетентности по внутренним причинам, то есть потому, что овладение новым навыком оказывается для них интересным и увлекательным. Обычно такую мотивацию называют *мотивацией достижения* (например, McClelland et al., 1953). Люди могут также обладать сильной мотивацией компетентности благодаря пониманию того, что успех может улучшить их имидж в собственных глазах и в глазах окружающих. В этом случае человек стремится к цели под влиянием обусловленного внешними

Мотивация компетентности – желание действовать эффективно.

факторами желания выглядеть компетентным (или казаться себе таковым) (Koestner & McClelland, 1990). Немногие исследования были посвящены изучению влияния мотивации компетентности на самопрезентацию, но имеющиеся факты говорят о существовании такого влияния. Например, те, кто имел ярко выраженный второй, внешний тип мотивации компетентности, быстро приписывали свои успехи своим личным качествам (Kukla, 1972). Они особенно охотно демонстрировали внешние атрибуты компетентности, стремясь выглядеть профессионалами на своем рабочем месте (Ericksen & Sirgy, 1989). Для некоторых людей — прежде всего тех, кто стремится к общественному признанию, — презентация компетентного имиджа может быть особенно важной.

Притом что большинство людей хочет, чтобы их считали компетентными хотя бы в каких-то обстоятельствах, некоторые из них не хотят добиваться этой цели с помощью рассмотренных нами тактик. Они испытывают частую или хроническую **застенчивость**, то есть чувствуют себя напряженно, тревожно или неуклюже при социальных контактах с незнакомыми людьми и даже просто воображая или предвидя такие контакты (Cheek et al., 1986; Leary, 1986b). Застенчивые люди погружены в тревожные мысли о самих себе. В социальных ситуациях они тратят много времени на размышления о своих чувствах, своем поведении и о том, как они будут взаимодействовать с окружающими («Почему я так нервничаю? Так ли важно то, что она подумает обо мне? Я понятия не имею, о чем говорить с ней дальше») (Cheek & Melchior, 1990).

В сравнении с беззастенчивыми людьми застенчивые редко самонадеянно рекламируют свою компетентность. Их самопрезентации имеют скорее защитительный характер. Вместо того чтобы пытаться приобрести благоприятный публичный имидж, застенчивые люди стараются сделать все, чтобы их публичный имидж не оказался неблагоприятным. Ради своего спокойствия они стараются избегать незнакомых социальных ситуаций, редко назначают свидания, предпочитают работать в одиночку и занимать места в задних рядах лекционной аудитории (Curran, 1977; Dykman & Reis, 1979; McGovern, 1976). Стремясь не привлекать к себе внимания, они пытаются снизить риск продемонстрировать свою некомпетентность. Оказавшись в компании с другими людьми, застенчивые люди стараются ослабить социальное давление на себя, обязывающее их выглядеть компетентными. Они могут даже сознательно допустить ошибку, чтобы снизить ожидания, которые имеют в отношении них другие (Baumgardner & Brownlee, 1987). Они также с меньшей вероятностью прибегают к самозатруднению своей деятельности (Shepperd & Arkin, 1990).

Дело не в том, что застенчивые люди не хотят выглядеть компетентными. Скорее, они просто проявляют осторожность при саморекламировании, так как знают, что им, возможно, придется доказывать свою

Застенчивость – склонность испытывать напряжение, беспокойство или неловкость в новых социальных ситуациях и с незнакомыми людьми.

компетентность в будущем. Таким образом, застенчивые люди неохотно прибегают к самозатруднению: если очевидное оправдание потенциально плохих результатов уже предполагается самой ситуацией, они получают от этого преимущество, прибавляя «смелости» заявлениям, рекламирующим их самих (Arkin & Baumgardner, 1988; Leary, 1986a).

Нежелание застенчивых людей активно рекламировать себя может нести в себе большие издержки. Например, исследования показывают, что застенчивые люди обычно реже находят работу и менее успешно продвигаются по карьерной лестнице (например, Caspi, Elder & Bem, 1988; Gilmartin, 1987). Умелая самопрезентация приносит выгоды, которые редко получают застенчивые люди.

C Когда компетентность имеет значение

В одних ситуациях мы больше, чем в других, озабочены тем, чтобы выглядеть компетентными. Например, желание быть признанным хорошим танцором возникнет у вас скорее в ночном клубе, а не на лекции по психологии. Подобным образом одни люди с большей вероятностью, чем другие, заставляют вас заботиться о своей компетентности. Например, вы, вероятно, предпочтете, чтобы ваша девушка, а не ваш профессор химии, считала вас хорошим танцором. Разумеется, есть ситуации, в которых люди мало задумываются о саморекламе, например когда отец полностью отдается радости игры со своим малышом, что, вероятно, объясняет некоторые его бессмысленные жесты и выражения. Большинство этих жестов и выражений показались бы довольно странными (а возможно, и вредными для репутации), если бы были продемонстрированы в зале заседаний совета директоров компании, в которой работает отец ребенка.

Неудача или страх перед грозящей неудачей усиливают озабоченность проявлением компетентности. Если вы хотите, чтобы другие считали вас умным, то провал на экзамене окажется для вас особенно неприятным событием, которое может заставить вас обратиться к вашему набору инструментов саморекламы. В одном эксперименте студенты, которым сообщили, что они получили низкие оценки по тесту социальной чувствительности, впоследствии особенно часто стремились представить себя другим хорошо адаптированными. В то же время студенты, успешно прошедшие тест, предпочитали более скромные самопрезентации; поскольку их социальная компетентность была подтверждена тестом, они могли сосредоточить усилия на том, чтобы выглядеть более симпатичными (Schneider, 1969). В другом исследовании нескольких участников убедили в том, что они получили более низкие оценки по тесту учебных достижений, чем их партнеры, и что эти партнеры позже увидят и оценят их низкие результаты. Чтобы сгладить эффекты от относительно неудачных результатов, эти участники особенно охотно лгали своим партнерам о своих прошлых успехах

в учебе, преувеличивая свой средний балл в школе, хвастаясь своими способностями к сочинительству и т. п. (Tyler & Feldman, 2005). Желание выглядеть компетентным может быть особенно сильным в неопределенных условиях, в которых люди ощущают неустойчивость своего положения (Yun et al., 2007), а также в условиях острой конкуренции. Интересно, что в таких ситуациях повышается вероятность того, что человек покажет более низкие результаты, не соответствующие его реальным возможностям (Baumeister & Showers, 1986; Beilcock & Carr, 2001).



Что значит быть застенчивым в мире, где все занимаются саморекламой. Застенчивые люди испытывают беспокойство, даже если они просто воображают себя в незнакомых социальных ситуациях. По этой причине они могут упускать возможности для достижения личных и профессиональных успехов, обеспечиваемых применением различных тактик саморекламы. Застенчивость вредит человеку самыми разными способами.

В Проверки компетентности

В отличие от застенчивых уверенные в себе люди часто умело используют возможности для рекламирования своих способностей, особенно после публичного фиаско. Действительно ли они рекламируют себя с безрассудной отчаянностью, без учета своих нынешних обстоятельств? Вероятно, нет. Как показало одно исследование (Shepperd, Arkin & Slaughter, 1995), даже уверенные в себе люди стремятся уменьшить риск саморекламирования. Участников другого исследования заставили поверить, что при тестировании их умственных способностей они показали либо плохие, либо достаточно хорошие результаты. Более того, кое-кому из участников сказали, что вскоре они будут проходить тест еще раз. Затем все участники заполнили небольшую анкету. Независимо от исходных условий застенчивые участники были довольно скромны в оценках своих бу-

дущих результатов по этому и другим подобным тестам и не демонстрировали склонности хвастаться своими будущими успехами.

Уверенные в себе участники, напротив, охотно хватались за возможность быстро заявить о своих будущих успехах, после того как они потерпели неудачу. Но так было только в том случае, когда им не надо было немедленно проходить тест повторно. Если они знали, что вскоре будут оценивать результаты их повторного тестирования, то становились более скромными в своих предсказаниях. Такой итог иллюстрирует один важный тип взаимодействий «индивид—ситуация»: некоторые (уверенные в себе) люди, столкнувшись с конкретной ситуацией (неудачное прохождение теста, который не нужно проходить повторно), особенно охотно предпринимают определенные меры для восстановления подмоченной репутации (заявляют о своих будущих успехах).



В Межличностный цикл саморекламы

Как мы уже знаем, люди могут изменять ситуации, в которых они находятся. В одном эксперименте (Baumeister, Hutton & Tice, 1989) исследовалось, как самореклама одного человека может создавать социальную ситуацию, в которой другие люди также чувствуют себя вынужденными заниматься саморекламой.

Пары студентов привлекались для исследования природы групповых интервью. Один из этих студентов — называемый «протагонистом» — до интервью получал инструкцию (так, чтобы ее мог слышать и его партнер) либо рекламировать себя с максимальной активностью, либо представлять себя скромно. Интервьюер задавал студентам вопросы об их карьерных перспективах, отношениях с представителями противоположного пола и т. п., всегда начиная с протагониста. Как и ожидалось, протагонисты, проинструктированные заниматься саморекламой, давали более благосклонные по отношению к себе ответы, чем те, кого проинструктировали быть скромными. Однако интересно, что *партнеры* тех, кто занимался саморекламой, представляли себя в более благоприятном свете, чем партнеры тех, кто представлял себя более скромно. Иллюстрируя способность людей изменять свои реакции, эти активно рекламировавшие себя студенты создавали среду, в которой их партнеры чувствовали себя вынужденными также заниматься саморекламой.

Исследование

Вспомните случай, когда вы были вовлечены в «состязание» по саморекламе с другим человеком: «Я сделал...», «А я сделал...», «Зато я сделал...». Как возникло такое соревнование? Можете ли вы вспомнить случай, когда вы состязались с кем-то в самоумалении своих достижений? «Я сделал... Как я был глуп», «Если ты думаешь, что поступил глупо, то послушай, какую глупость совершил я». Почему это произошло? В чем эти два «состязания» могут быть родственными друг другу?

Быстрая проверка

1. Какие четыре основные стратегии используют люди, чтобы убедить других в своей компетентности?
2. Что такое самозатруднение? Какими способами оно осуществляется? В чем сходство и в чем отличие самозатруднения от тактик саморекламы, использующих заявления о препятствиях? В чем вред самозатруднения?
3. Как рекламируют себя застенчивые люди?
4. Что такое межличностный цикл саморекламы?

Декларирование статуса и власти

Одно событие из раннего детства надолго сохранилось в памяти Фреда Демары. Его отец был в то время процветающим бизнесменом, владельцем нескольких кинотеатров, и его семья жила в просторном доме в престижном районе города. Был четвертый день рождения Демары, когда его отец собрал всех слуг дома перед широкой лестницей под сияющей огнями люстрой: «Сегодня моему сыну исполнилось четыре года и он стал маленьким мужчиной, — объявил он. — Я ожидаю, что с этого дня вы все будете обращаться к молодому хозяину дома с подобающим уважением. Отныне его следует называть господин Демара. Я буду ожидать этого от вас, как и он». И затем, как по сигналу, каждый слуга сделал шаг вперед и сказал с поклоном: «С днем рождения, *господин* Демара» (Crichton, 1959).

Семь лет спустя, когда разорившаяся семья была вынуждена оставить свой роскошный дом, Демара заметил неуважение к себе со стороны грузчиков, которые перевозили уцелевшее имущество его семьи в скромный домик на окраине города. Молодой Фред был теперь беден, и утрата былого статуса причиняла ему страдание. Стоит ли удивляться, что в качестве самозванца он всегда выбирал для себя маски людей, внушающих уважение и имеющих высокий статус: врача Джозефа Сира, известного профессора Роберта Линтона Френча и многих им подобных?

Демара был необычайно ловким обманщиком. Однако его желание внушать к себе уважение было вполне нормальным. Почему бы человеку не *хотеть* иметь репутацию, обеспечивающую статус и власть, с учетом тех выгод, которые она ему дает? Люди, обладающие высоким статусом и властью, получают доступ к хорошему образованию и значительным материальным ресурсам. Они чаще оказываются вхожи во влиятельные социальные круги, предоставляющие возможности зарабатывать деньги, заключать выгодные браки и добиваться политической власти. И их с меньшей вероятностью тревожат другие люди

и государство. Наличие репутации человека, обладающего высоким статусом и властью, дает не только «пряник», но и «кнут», позволяющий заставлять других действовать в ваших интересах.

Стратегии декларирования статуса и власти

Как люди создают видимость высокого статуса и власти? Этому помогает наличие репутации компетентного человека, так как некоторые разновидности статуса во многом основываются на достижениях индивида. В этом разделе мы рассмотрим несколько других тактик, которые люди часто используют для декларирования статуса и власти (рис. 4.6).

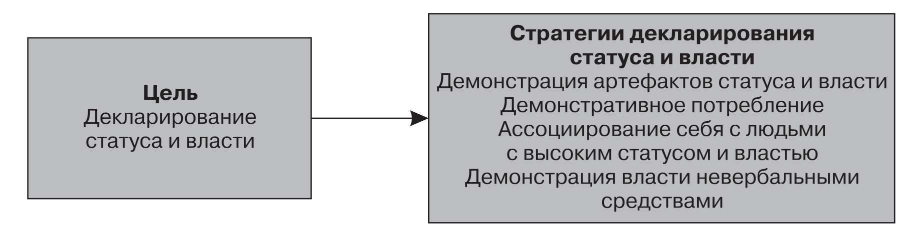


Рис. 4.6. Стратегии декларирования статуса и власти. Люди используют разные стратегии, чтобы убедить других в том, что они обладают высоким статусом и властью.

Демонстрация артефактов статуса и власти. Входя в офис врача, мы тут же понимаем, куда попали, благодаря артефактам медицинской профессии, в окружении которых оказались: часам в приемной, медсестре за регистрационной стойкой и дипломам и сертификатам, висящим на стенах. Точно так же директор крупной компании обычно занимает просторный кабинет с широкими окнами, где стоят большой письменный стол и дорогой телефонный аппарат. О чем все это говорит? О том, что самые важные решения принимаются именно здесь. Люди часто демонстрируют ассоциирующиеся с высоким статусом или властью артефакты, которые должны соответствовать заслуженным человеком уважению и репутации.

К сожалению, иногда люди, не имея на то законных оснований, используют эти артефакты для завоевания уважения. Например, некоторые фирмы специализируются исключительно на создании искусственных артефактов. Одному из авторов этой книги недавно пришло предложение прислать свою биографию, фото и другие материалы для включения в первое издание массивного фолианта в кожаном переплете под названием «Тысяча выдающихся умов». Вдобавок в ознаменование его (бесспорно, заслуженного) включения в такое ценное международное издание он также получил бы памятную позолоченную медаль и диплом в рамке. А для получения этих знаков отличия нужно было всего лишь заплатить $1125!!! Очень мило.



Какофония демонстративного потребления! Этот инкрустированный бриллиантами iPod за $25 000 – яркий пример демонстративного потребления. «Но по крайней мере он должен работать лучше обычного iPod», – возможно, скажете вы. Ничего подобного. Это обычный серийный iPod, украшенный бриллиантами и драгоценными металлами. Хотя мало кто может тратить безумные деньги на инкрустированные драгоценностями электронные гаджеты, многие из нас не жалеют денег на то, чтобы иметь «лучшие» (хотя и не более точные) часы, покупать одежду из коллекций модных кутюрье (не обязательно практичную и удобную), то есть приобретать что-то для повышения своего статуса.

Ваш автор увидел это «приглашение» тем, чем оно было по сути — попыткой помочь людям (небесплатно) создать видимость своего статуса. Но для таких людей, как Демара, возможность использовать статусные артефакты к своей выгоде обычно слишком привлекательна, чтобы ее упускать. Например, чтобы произвести на людей впечатление опытного и занимающего высокое социальное положение человека, он путешествовал с большим чемоданом, купленным в комиссионном магазине. Ценность чемодана заключалась в том, что он был оклеен этикетками дорогих отелей, расположенных в разных странах мира, подобно чемоданам богатых путешественников той эпохи. Если Демара обладает таким чемоданом, рассуждали люди, значит, он богатый человек, много путешествующий по свету.

Демонстративное потребление. Впечатление наличия статуса может также создаваться количеством денег и ресурсов, которые способен потратить человек. Значительная часть материального потребления как раз и служит цели информирования о статусе (Fussell, 1983; Veblen, 1899). Богатые люди могут сообщать о своем высоком статусе посредством крупных трат на покупку дорогой недвижимости, роскошных автомобилей и драгоценностей, а менее состоятельные люди часто делают то же самое, но в меньшем масштабе, покупая одежду «от кутюр» и товары мировых брендов вместо местных брендов или «ширпотреба» (например, Bushman, 1993).

Привычки выбрасывать хорошие вещи и сорить деньгами также являются формами потребления. Как мы увидим в главе 9, члены некоторых обществ,

имеющие высокий статус, проводят особые церемониальные приемы (*потлачи*), на которых племенные вожди повышают свой статус в иерархии, выбрасывая или уничтожая ценные предметы. Чем больше вещей выбросит или уничтожит вождь, организующий такой прием, тем больше повысится его статус (Murdock, 1923/1970).

Демара, безусловно, понимал презентационную ценность владения материальными предметами. Он был хорошо знаком с продавцами магазинов одежды и поэтому всегда элегантно одевался; однажды он был уволен с работы за то, что обставил свой кабинет дорогой мебелью, купленной на деньги его работодателя; наконец, у него была недешево стоившая привычка покупать в барах спиртные напитки, предназначенные для иностранцев. Демонстративное потребление в виде приобретения статусных символов и артефактов может быть эффективным способом повышения социального положения в обществе.

Ассоциирование себя с людьми с высоким статусом и властью. Управление ассоциированием себя с другими людьми является еще одним инструментом самопрезентации. Осенью 1973 г. исследователи из университетов, в которых были сильные футбольные команды, обнаружили, что болельщики охотнее надевали на себя одежду с символикой своих команд после побед, чем после поражений (Cialdini et al., 1976). Дальнейшие исследования также показали, что студенты охотнее использовали местоимение *мы* для описания побед («Мы выиграли!»), чем поражений («Они проиграли»). **Купаясь в лучах славы** своих команд-триумфаторов, ассоциируя себя с победителями, студенты могли использовать чужие победы для укрепления своего собственного публичного имиджа. Однако есть и оборотная сторона медали: люди могут **отгораживаться от чужих неудач** (Snyder, Lassegard & Ford, 1986), то есть дистанцироваться от всем известных «лузеров», опасаясь, что неблагоприятные ассоциации с этими неудачниками могут повредить их репутации. В 2002 г. Филипп Боэн и его коллеги наблюдали этот поведенческий паттерн у политически активных граждан бельгийской Фландрии, которые демонстрировали свои политические предпочтения с помощью плакатов, размещаемых на окнах своих домов. После выборов 60 % сторонников победивших партий оставили плакаты на прежних местах и лишь 19 % сторонников проигравших партий поступили подобным образом. Люди ассоциируют себя с победителями и дистанцируются от проигравших (End et al., 2002).

Демара понимал власть ассоциаций. Например, он всегда приходил на собеседование с работодателем с необходимыми «бумагами», то есть написанными от руки рекомендательными письмами от людей, обладающих высоким статусом и властью. Эти письма служили двум целям. Во-первых, как мы уже знаем, они подтверждали компетентность Демары. Во-вторых, они придавали ему статус. Ведь не станут же такие уважаемые люди давать рекомендации кому попало!

Используя такие связи, ассоциируя себя с людьми, обладающими статусом или властью, Демара мог вызывать к себе уважение широкой публики.

Купание в лучах чужой славы – процесс ассоциации себя с успешными, имеющими высокий статус людьми или событиями.

Отгораживание от чужих неудач – процесс дистанцирования себя от неуспешных, имеющих низкий статус людей или событий.

Язык тела – популярный термин для обозначения невербальных сигналов, подаваемых с помощью выражений лица, позы, расположения тела в пространстве и жестов.

Невербальные выражения статуса и власти. Во многом, подобно тому как мы улыбаемся для создания благоприятного внешнего впечатления о себе, мы также используем **язык тела** (Fast, 1970) — набор невербальных сигналов в виде выражений лица, жестов и поз нашего тела для создания имиджа человека, обладающего статусом и властью (например, Hall, Coats & LeBeau, 2005; Patterson, 1983; Tiedens & Fragale, 2003). Например, люди, уверенные в своем высоком статусе, обычно принимают более расслабленные, вальяжные позы, требующие большего пространства, и тем самым как бы заявляют о своих претензиях на бóльшую территорию. Люди с высоким статусом требуют к себе больше внимания окружающих, но сами, по-видимому, мало интересуются тем, что делают другие люди. Это обнаруживается в *поведении визуального доминирования*, при котором люди с высоким статусом поддерживают зрительный контакт со своей аудиторией, когда говорят сами, но проявляют меньше зрительного внимания, когда слушают других. Люди с низким статусом, напротив, направляют свое внимание на лиц с более высоким статусом с помощью взглядов и поз тела (например, Exline, 1972). Люди с высоким статусом также чаще прерывают других и стремятся занимать более заметные места, например кресло во главе стола в зале заседаний совета директоров фирмы (Goldberg, 1990; Heckel, 1973; Reiss & Rosenfeld, 1980; Russo, 1966). Некоторые исследования также показывают, что люди с высоким статусом чаще прикасаются к другим и вторгаются в их *личное пространство*, нарушая ту невидимую границу, которую мы устанавливаем между собой и окружающими (например, Henley, 1973).

Хотя люди с высоким статусом выглядят расслабленными, когда их статус не подвергается сомнению, их поза может резко измениться, если их статусу начинает что-то угрожать. Например, чтобы напомнить о своей власти, они могут разгневаться, потому что разгневанные люди — это потенциально *опасные* люди (Olson, Hafer & Taylor, 2001). Действительно, угрозы статусу часто вызывают *демонстрации доминирования*, во многом похожие на те, которые можно наблюдать у животных. Подобно горилле на рис. 4.7, мы можем вставать в полный рост, выпрямлять спину, хмурить брови, выпячивать подбородок и наклоняться в направлении того, кто осмеливается бросать нам вызов. Таких демонстраций часто оказывается достаточно, для того чтобы убедить других в нашей власти (например, Keating et al., 1977; Schwartz et al., 1982).

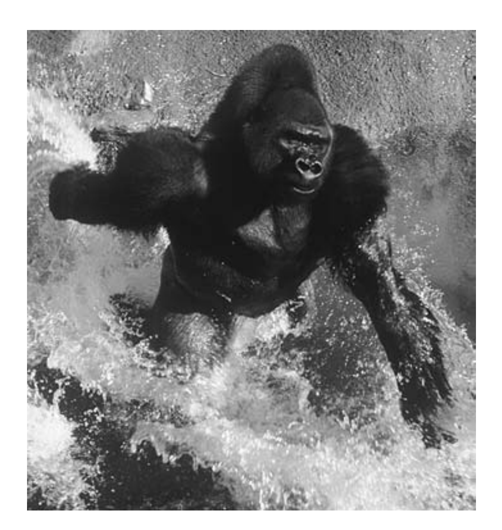
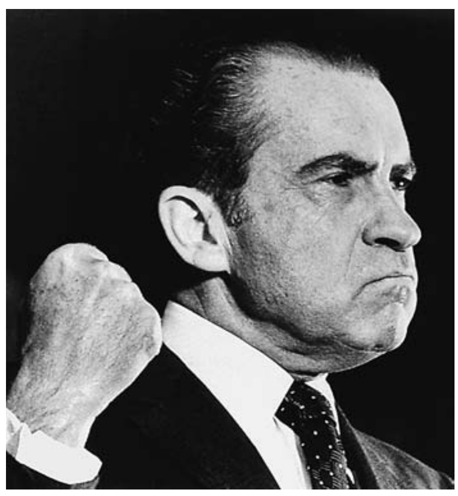



Рис. 4.7. Демонстрация доминирования. В случае возникновения угрозы многие животные, подобно этой горилле, встают в полный рост, гневно хмурят брови и наклоняются в направлении своего противника – и все для того, чтобы направить ему сигнал о своей силе. Как показывают фотографии, люди и приматы имеют на удивление много общего в невербальном выражении своих намерений.

Для некоторых людей имидж высокого статуса и власти настолько важен, а страх показаться слабыми настолько велик, что для демонстрации своей власти они прибегают к открытой агрессии (Baumeister, Smart & Boden, 1996; Felson & Tedeschi, 1993). Например, ребенок, желающий приобрести репутацию задиры, может обижать более слабых детей, особенно когда за ним наблюдают его сверстники (Besag, 1989; Toch, 1969). К сожалению, такая задиристость часто приносит ему выгоды. В начальной школе агрессивные мальчики могут оказаться в числе самых известных и уважаемых другими детьми одноклассников (Rodkin et al., 2000). Агрессия как форма самопрезентации проявляется чаще, когда репутация человека как обладателя статуса и власти публично подвергается сомнению. (Bushman & Baumeister, 1998; Felson, 1982). В главе 13 мы исследуем, как озабоченность самопрезентацией способствует проявлению агрессивного поведения.

И Гендер, статус и власть

Действительно ли одни люди с большей вероятностью, чем другие, используют стратегии декларирования своего статуса и власти? Ранее мы узнали, что женщины чаще мужчин стремятся вызывать симпатию. Они больше улыбаются в социальных ситуациях, уделяют больше внимания своей физической привлекательности и ведут себя более скромно. Так происходит не потому, что мужчины меньше заботятся о том, нравятся они окружающим или нет. На

самом деле они тоже немало заботятся об этом и часто демонстрируют сходные типы поведения. Просто женщины уделяют этому больше внимания. Мы наблюдаем похожий, но зеркально перевернутый паттерн в случаях презентации статуса или власти. Мужчины чаще женщин представляют себя обладающими статусом и властью.

Гендерные различия. Мужчины претендуют на большее личное пространство и чаще вторгаются в личное пространство тех, кто обладают более низким статусом (Henley, 1973; Leibman, 1970). Они успешнее берут под контроль ход беседы или дискуссии, чаще прерывают и заставляют замолчать других (Frieze & Ramsey, 1976). Мужчины, подчеркивая свой статус, также охотнее используют зрительное доминирование. Другими словами, они стараются поддерживать зрительный контакт с аудиторией, когда говорят сами, но проявляют меньше внимания, когда слушают других. Женщины демонстрируют противоположный паттерн, минимизируя зрительный контакт, когда говорят сами, и крайне внимательно слушают других (например, Dovidio et al., 1988). Мужчины с большей вероятностью сообщают о своем профессиональном статусе и финансовом положении, когда рекламируют себя (Cicerello & Sheehan, 1995; Deaux & Hanna, 1984; Koestner & Wheeler, 1988). Они охотнее, чем женщины, сигнализируют о своем статусе с помощью демонстративных покупок предметов роскоши, особенно когда находятся в состоянии влюбленности (Griskevicius et al., 2007). Наконец, мужчины чаще женщин реагируют на оскорбления проявлением физической агрессии (Felson, 1982).

Чем объясняются эти гендерные различия? Очевидно, что практики социализации играют здесь свою роль: мужчины, по-видимому, «обучены» представлять себя окружающим обладающими статусом и властью. Помимо раннего усвоения того, что в детстве многие радости достаются тем, кто либо обладает властью, либо раздает вознаграждения или причиняет боль, мальчики также узнают, что девочки — а позже женщины — предпочитают имеющих прочное социальное и финансовое положение мужчин в качестве возлюбленных и супругов (Buss & Kenrick, 1998). Мы обсудим это кросс-культурное предпочтение женщинами занимающих высокое социальное положение мужчин в главе 8.

Однако комплементарный ответ основывается на биологии поведения самцов и самок. У многих видов животных самки выбирают для спаривания тех самцов, которые более других способны обеспечить им территорию, пищу и защиту от врагов (Alcock, 1989). В результате самцы этих видов конкурируют друг с другом, представляя себя сильными, смелыми и выносливыми. Мужчины в сравнении с женщинами не только прикладывают больше усилий для наращивания мускулов, но и эффективно оценивают физическую силу и бойцовские качества других (Jonason, 2007, Sell et al., 2008). Подобно самцам лягушек-быков, морских львов и бабуинов, честолюбивый мужчина не



Что говорят о вас ее бриллианты?



«Что говорят о вас ее бриллианты?» Этот вопрос, звучащий в журнальной рекламе, тонко напоминает богатым мужчинам об их способности приобретать более высокий статус благодаря расходованию сотен тысяч долларов на покупку драгоценностей своим женам или возлюбленным. Как намекает эта реклама, бриллианты не только помогают завоевать любовь, но и сигнализируют о высоком социальном положении их покупателя.

может допустить, чтобы другие смотрели на него как на слабака или на человека, который согласится отказаться от своих денег или от возможности завоевать сердце женщины своей мечты (Sadalla, Kenrick & Vershure, 1987).

С законами биологии согласуется и тот факт, что мужчины с высоким уровнем тестостерона ведут себя более агрессивно по отношению друг к другу и, подобно самцам приматов, обычно более склонны к доминированию над другими, чем самцы с низким уровнем тестостерона (Dabbs, 1996). Интересно, что женщины с относительно высоким (для женщин) уровнем тестостерона демонстрируют сходную склонность к доминированию и агрессии, подтверждая важную роль биологии (Baker, Pearcey & Dabbs, 2002; Dabbs et al., 2001). Таким образом, биология и социализация вносят свой вклад в склонность мужчин представлять себя обладающими высоким статусом и властью. Разумеется, это не значит, что подобная озабоченность не свойственна женщинам. Например, нет никаких гендерных различий в использовании людьми артефактов статуса или в ассоциировании себя со статусными и властными людьми; женщины, как и мужчины, умело используют эти тактики. Действительно, в одном исследовании женщины с большей вероятностью, чем мужчины, демонстрировали проявления невербального доминирования в кросс-гендерных дискуссиях о выкройках для шитья — области, в которой женщины обладали гораздо большими познаниями (Dovidio et al., 1988). Однако в общем случае презентации статуса и власти более важны для мужчин.

Дилемма самопрезентации у честолюбивых женщин. Женщины, стремящиеся к должностям, обеспечивающим высокий статус и власть, сталкиваются со специфическими трудностями самопрезентации. Рассмотрим случай Хиллари Родэм Клинтон, бывшей первой леди, сенатора, кандидата на должность прези-

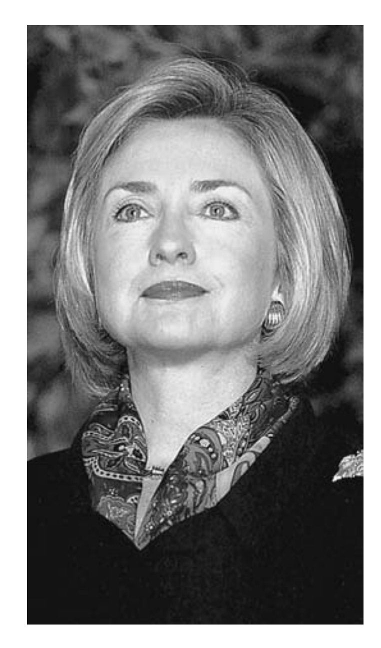
дента и госсекретаря США. Хиллари Клинтон была старостой курса в колледже. Она посещала юридическую школу Лиги плюща[1], стала партнером в престижной юридической фирме и была включена в число 100 лучших адвокатов США. Она известна своим активным участием в благотворительной деятельности, своей религиозностью и приверженностью семейным ценностям. Почему же тогда так много людей испытывает к ней неприязнь?

Проблемы Хиллари Клинтон отчасти возникают из-за ее успехов. Женщины в традиционно мужских сферах деятельности, таких как юриспруденция, часто имеют неприятности из-за того, что хорошо выполняют свою работу (Coulomb-Cabagno, Rascle & Souchen, 2005; Heilman et al., 2004). Кроме того, стиль общения Клинтон довольно прямолинеен. Она часто выглядит резковатой и не желающей тратить время на мелочи. Хотя такой стиль обычно считается вполне приемлемым (а иногда и желательным) для целеустремленных, честолюбивых мужчин, он не всегда считается приемлемым для не менее честолюбивых женщин. Например, мужчины позволяют себе поддаваться влиянию прямолинейных, напористых, целеустремленных мужчин, но они не поддаются влиянию женщин, использующих тот же стиль (Carli, 2001). Подобным образом, несмотря на то что самоуверенный язык тела довольно эффективно сообщает о статусе, когда используется мужчинами, он становится менее результативным, если им пользуются женщины (Henley & Harmon, 1985). И, несмотря на то что выражение гнева в профессиональном контексте повышает статус мужчины, оно способствует снижению статуса женщины (Brescoll & Uhlmann, 2008).

Кажется несправедливым, что какие-то самые эффективные тактики демонстрации статуса и власти, используемые мужчинами, оказываются неэффективными, когда к ним прибегают честолюбивые женщины. Действительно, проблема еще более осложняется, если учитывать вторичные впечатления, которые возникают у людей о женщинах, применяющих эти тактики. Женщины, демонстрирующие проблемно-ориентированный стиль или стиль доминирования, обычно вызывают антипатию отчасти потому, что они воспринимаются недостаточно заботливыми и социально чувствительными; в то же время для мужчин использование этих стратегий сопряжено с меньшими издержками (Bowles et al., 2007; Carli, LaFleur & Loeber, 1995; Heilman & Okimoto, 2007; Rudman & Glick, 2001). Более того, женщины, использующие язык тела, ассоциируемый с высоким статусом, рискуют произвести впечатление сексуально агрессивных (Henley & Harmon, 1985).

---

[1] Лига плюща — ассоциация восьми американских университетов, расположенных в семи штатах на северо-востоке США. Это название происходит от побегов плюща, обвивающих старые здания этих университетов. Считается, что члены Лиги отличаются высоким качеством образования. — *Примеч. ред.*



Амбициозные женщины хотят знать. Хиллари Родэм Клинтон – успешный и влиятельный политик. Какие трудности создают для нее в процессе самопрезентации ее успехи? Почему ей так трудно сохранять благоприятный публичный имидж?

Эти результаты исследований позволяют предположить, что самоуверенный стиль Хиллари Клинтон в сочетании с заметными успехами способствовал созданию ее стереотипного образа «железной девы» — холодной, расчетливой карьеристки (Deaux & Lewis, 1984; Heilman, Block & Martell, 1995).

Вряд ли вас удивило, что многие мужчины не любят амбициозных женщин. И, возможно, вы ожидаете, что женщины окажутся не такими, а охотно готовыми принять других женщин, представляющих себя в ассертивной манере. Однако часто это оказывается не так (Parks-Stamm et al., 2008). Иногда женщины относятся к целеустремленным, честолюбивым женщинам еще более негативно, чем мужчины. Но почему? Исследования показывают, что, хотя женщины с большей вероятностью поддерживают женщин, продвигающих интересы *других*, они реже, чем мужчины, поддерживают женщин, которые продвигают *себя* (например, Janoff-Bulman & Wade, 1996; Rudman, 1998).

Отсюда следуют два вывода. Во-первых, мы снова видим, насколько важно быть приятным окружающим. Люди, которых любят, легче добиваются статуса и власти. Во-вторых, честолюбивые женщины сталкиваются с бóльшими трудностями при самопрезентации, чем мужчины, имеющие одинаковые с ними амбиции. То, что женщинам по-прежнему приходится скрывать свои амбиции и успехи, свидетельствует о сохранении власти давних стереотипных представлений о гендерных ролях.



C Имидж под угрозой. Новые ресурсы

Люди особенно часто демонстрируют статус и власть, когда они воспринимают физические угрозы своему имиджу со стороны лиц, обладающих властью и высоким статусом. Например, мужчины, чье чувство собственного достоинства оказалось оскорбленным, особенно часто проявляют в ответ словесную и физическую агрессию (Felson, 1982). Аналогично люди готовы идти на больший риск для своего здоровья, когда сомнению подвергается их смелость и ловкость (Martin & Leary, 1999). Например, некоторые спортсмены отказываются носить защитную амуницию, чтобы их не сочли «трусами» или «слабаками» (Williams-Avery & Mackinnon, 1996). Подобные вызовы могут также заставлять людей

водить машину слишком быстро, не пристегиваться ремнями безопасности и слишком много выпивать залпом.

Люди также с большей вероятностью демонстрируют статус и власть, когда обнаруживаются новые ценные ресурсы. Подобно людям, лягушки-быки делают это с помощью громкого кваканья, возвещающего о том, что найден новый участок болота, богатый пищей. Братья делают это с помощью обмена угрожающими взглядами при получении в подарок от бабушки новой видеоигры, а молодой мужчина старается принять вид человека с высоким статусом, если оказывается вблизи симпатичной и потенциально свободной (незамужней) женщины (например, Renninger, Wade & Grammer, 2004; Roney, 2003). Действительно, эти стратегии часто оказываются эффективными. Лягушки-быки и дети, создающие слишком много шума, обычно получают доступ соответственно к пищевым ресурсам и игрушкам, а молодой мужчина, ненавязчиво подчеркивающий свой статус, привлекает в конце концов внимание интересующей его женщины.

Исследование

Вспомните последний случай виденной вами реальной драки с применением физического насилия. Кто были ее участники, как она началась и из-за чего? Как ваши ответы на эти вопросы связаны с тем, что вы ранее узнали о самопрезентация статуса и власти?



В Разные стратегии для разных аудиторий

Презентации статуса и власти могут быть комплексными. То, как люди пытаются создать желаемый имидж и делают ли они такую попытку вообще, зависит отчасти от взаимодействий между гендером делающего презентацию и гендерным составом его аудитории. Мужчины, к примеру, представляют себя другим мужчинам не так, как женщинам. Мужчины особенно часто агрессивно реагируют на публичные оскорбления, но такая агрессия в процессе самопрезентации оказывается наиболее острой, когда аудитория также состоит из мужчин (Borden, 1975).

В действительности женские аудитории часто сдерживают проявления мужчинами жестокости в процессе самопрезентации. Это происходит не потому, что женщины неодобрительно смотрят на мужчину, демонстрирующего статус и власть. Женщины высоко ценят статус и власть своих партнеров-мужчин, и в результате мужчины охотно хвастаются своим профессиональным статусом в ходе самопрезентаций (например, Cicerello & Sheehan, 1995; Deaux & Hanna, 1984; Gonzales & Meyers, 1993), покупают больше билетов благотворительной лотереи, когда рядом с ними женщины, чем когда они одни (Rind & Benjamin,

1994), и т. п. Женщины обычно меньше одобряют физическую агрессию, чем мужчины. Таким образом, хотя мужчины демонстрируют свой статус и власть и мужской, и женской аудиториям, они приспосабливают тактики самопрезентаций к особенностям каждой из них.

Быстрая проверка

1. Какие четыре основные стратегии используют люди для декларирования высокого статуса и власти?
2. Что значит «купаться в лучах чужой славы»? Что значит отгораживаться от чужих неудач? Приведите примеры того и другого поведения.
3. Как различаются мужчины и женщины с точки зрения того, насколько им важно, чтобы другие считали их обладающими статусом и властью? С какими трудностями при самопрезентации сталкиваются целеустремленные, честолюбивые женщины?

Повторный взгляд. Удивительные жизни Фреда Демары



По любым критериям достижения Фреда Демары следует признать выдающимися. Более чем за 20 лет он организовал несколько театральных представлений, в каждом из которых сыграл главную роль знаменитого хирурга, уважаемого профессора колледжа, отважного тюремного надзирателя и многие другие. Он сумел убедить тысячи людей в том, что он был кем-то, кем в действительности не был. Но зачем? Что заставляло его становиться самозванцем? И что помогало ему действовать так успешно?

Результаты исследований, представленные в этой главе, дают нам полезный инструментарий для понимания жизни Демары. В маленьком фабричном городке, где Демара провел ранние годы жизни, он всегда находился в центре внимания. Он отличался крупным телосложением и физической силой, был сыном уважаемого жителя этого города и обладал высоким интеллектом. Демара быстро осознал, что он не похож на других и заслуживает особого уважения. От своего отца, франтоватого организатора публичных зрелищ, Демара получил второй важный урок: внешность имеет большое значение. Когда Демара усвоил эти уроки, мы не знаем, но это точно произошло к тому времени, когда бизнес его отца рухнул. Имидж значил для Демары очень много, а всего за несколько дней, в течение которых семья переселилась из роскошного особняка в маленький домик на окраине, этот имидж серьезно пострадал.

Однако Демара был приучен к мысли о том, что у него особый жизненный путь, что он сам хозяин своего будущего. Невзирая на сложные домашние обстоятельства, он должен показывать всем — в том числе и себе — свой высокий «класс». Каждое утро по дороге в школу он тайком менял практичные, недорогие ботинки, которые купила ему мать, на

черные лакированные туфли, приобретенные им на свои карманные деньги. На День св. Валентина он каким-то образом ухитрился купить изящную коробку шоколадных конфет для всего класса. Для 11-летнего мальчика с подпорченной семейной репутацией и неопределенной Я-концепцией подобные самопрезентации вряд ли можно считать странными. Ведь, в конце концов, кто из нас не хотел доказать свою желанность после разрыва отношений с возлюбленной, продемонстрировать свою компетентность после неудачи на работе или проявить свою силу под градом насмешек?

Однако эти маленькие презентации мало помогли восстановлению репутации Демары. В тот день, когда его отец объявил, что их семья больше никогда не станет богатой и они никогда не вернутся в свой просторный дом, Демара понял: его репутация в этом городе погублена навсегда, и люди больше не будут относиться к нему с тем уважением, о котором он так страстно мечтал. Поэтому он сбежал из дома, вероятно, в поисках новой аудитории. Но было бы ошибкой рассматривать такое действие как отклонение от нормального социального поведения. Ведь, в конце концов, стремясь обрести новый, незапятнанный имидж, многие студенты предпочитают поступать в колледж не в своем родном городе, а проявившие себя не лучшим образом врачи и адвокаты перебираются на городские окраины, где никто не знает об их прошлых ошибках.

Но Демара плохо использовал свои возможности. Разочарованный учебой в школе, готовившей священнослужителей, он украл машину, а испытывая ненависть к армейской дисциплине, дезертировал с военной службы. Демара был объявлен в розыск. Наличие такого криминального прошлого означало, что он больше не может выступать под своим настоящим именем. И поэтому он совершил то, о чем большинство из нас никогда не помышляло: избавился от самого себя и своего прошлого.

В этом дерзком поступке мы снова видим проявление взаимодействия между индивидом и ситуацией. Человек с той же, как и у Демары, потребностью в общественном признании, но не испытавший унижений, вызванных крахом бизнеса своего отца, и не находящийся в неладах с законом, вероятно, жил бы нормальной жизнью рядом с соседями, которые признавали бы его способности и отмечали его слегка раздутое самомнение. Человек, переживший разорение своего отца и столкнувшийся с угрозой судебного преследования, но не имеющий потребности внушать уважение другим, вероятно, постарался бы затеряться среди людей и жить незаметной жизнью. Однако эти факторы оказали совместное влияние на Демару, в результате чего возник совершенно уникальный феномен «Великого самозванца».

Такой «вираж» в действиях Демары довольно легко объяснить отклонением от нормы, чем-то вроде извращенной формы самопрезентации. Что же способно сказать нам о нас самих более пристальное рассмотрение жизни Демары? Очень многое. У нас с ним не только сходные цели самопрезентации — выглядеть привлекательными, компетентными и обладающими статусом и властью, — но и похожие способы создания желательных имиджей.

Действительно, необычайный успех Демары в качестве самозванца основывался на его умелом использовании типичных стратегий самопрезентации. Когда он хотел понравиться людям, он льстил им, корректировал свое мнение, придавал себе больше внешней привлекательности и проявлял скромность. Когда он хотел, чтобы люди уважали его таланты, он старательно работал, разыгрывал представления и заставлял людей гордиться им. А если он хотел, чтобы другие уважали его статус, он одевался в соответствии со своей ролью,

окружал себя дорогими вещами, ассоциировал себя с уважаемыми персонами и держался уверенно и с достоинством. Именно такие тактики самопрезентации мы используем сами для управления впечатлениями, которые складываются о нас у других людей.

Демара был знатоком повседневных тактик самопрезентации, и поэтому из его жизни мы можем извлечь много уроков о том, как успешно управлять своей репутацией. Но мы также видим и издержки такого поведения. Как самозванец Демара постоянно боялся совершить ошибку, сказать что-то такое, что могло бы разоблачить его обман. Он постоянно осознавал себя мошенником. Возможно, еще хуже было то, что он начал забывать самого себя: «Каждый раз, когда я принимаю новую идентичность, какая-то часть моего настоящего *Я* умирает, что бы это ни было» (Crichton, 1959, p. 10).

Таким образом, в истории Демары мы видим многое из того, о чем говорит нам наука о самопрезентации: как и почему люди представляют себя тем или иным способом. Подобно Демаре, большинство из нас озабочено тем, какими мы видимся другим людям. Подобно Демаре, мы часто оказываемся в ситуациях, которые угрожают нашей желаемой репутации. Подобно Демаре, мы привычно обращаемся к нашему традиционному набору методов презентации, когда люди видят нас не такими, как нам того хотелось бы. И, подобно Демаре, мы боимся издержек приобретения нежелательной репутации. По-видимому, справедливо будет сказать, что частичка Демары есть в каждом из нас.

Изучая жизненный путь Демары, мы можем прослеживать многочисленные связи социальной психологии с другими научными дисциплинами. Например, то, как люди взаимодействуют на работе, во многом зависит от их успехов и достижений; поэтому неудивительно, что те, кто надеется понять управленческие процессы и поведение в организациях, используют многое из того, что социальные психологи узнали о самопрезентации. Подобным же образом теоретики и практики маркетинга и маркетинговых коммуникаций используют для продвижения своих товаров и идей многие из результатов исследований, рассмотренных нами в этой книге.

Мы также видим связи социальной психологии с биологией и наукой о поведении животных (например, доминирование и подчиненность у людей и у некоторых животных имеет много общих черт), с практической медициной (например, потребность в пластических операциях во многом определяется стремлением пациентов улучшить свою самопрезентацию), равно как и с гигиеной и диетологией (например, многие виды поведения, призванные сделать человека более привлекательным, такие как загорание на солнце и прием стероидов, могут иметь разрушительные последствия для здоровья). Как социальные существа мы хотим производить впечатление на других, и поэтому неудивительно, что социальная психология самопрезентации связана со многими науками.

Фердинанд Уолдо Демара-младший скончался в возрасте 60 лет от болезни сердца. В некрологах, опубликованных в общенациональных газетах, отмечалось, что он прожил под своим настоящим именем почти 23 года. По-видимому, таким образом была сделана попытка создать более благоприятное впечатление о его прошлом. Что касается его религиозной деятельности, то он работал в летних молодежных лагерях, помогал бедным и на добровольных началах был баптистским священником и больничным капелланом. Мы подозреваем, что, как и все люди, Демара испытал бы удовлетворение от того, что последние отзывы о нем были благоприятными.

Резюме

Краткий обзор целей самопрезентации и связанных с ними факторов

Цель	Индивид	Ситуация	Взаимодействие индивида и ситуации
Выглядеть привлекательным	Гендер	Аудитории потенциальных друзей. Аудитории обладающих властью лиц	Ценности разнородных аудиторий взаимодействуют между собой, влияя на то, как люди пытаются расположить к себе других людей. Если все члены целевой аудитории исповедуют одни и те же ценности, люди легко выстраивают самопрезентации так, чтобы они соответствовали этим ценностям. Когда же аудитория состоит из людей с разными и даже несовместимыми ценностями, может возникнуть необходимость в более креативных тактиках инграциации
Выглядеть компетентным	Мотивация компетентности. Застенчивость	Условия, способствующие демонстрации компетентности. Ожидаемая или свершившаяся неудача	По сравнению с застенчивыми уверенно действующие в социальной среде люди рекламируют себя в преувеличенной манере, после того как их публичная репутация компетентных людей пострадала в результате допущенных ошибок, но лишь в том случае, если их истинная компетентность не может быть легко проверена. Люди, занимающиеся самопрезентацией, могут создавать среду, в которой другие также чувствуют себя обязанными заниматься саморекламой
Декларировать статус и власть	Гендер	Угроза имиджу. Наличие невостребованных ресурсов	Взаимодействие гендера субъекта самопрезентации с гендерным составом аудитории определяет то, какие тактики лучше всего подходят для создания имиджей статуса и власти. Мужчины обычно используют более прямые, силовые тактики, когда представляют себя мужчинам, чем когда представляют себя женщинам

Что такое самопрезентация?

1. Самопрезентация, иногда называемая управлением впечатлением, — это процесс, посредством которого мы пытаемся контролировать впечатления, складывающиеся о нас у других людей.

2. Мы прибегаем к самопрезентации для приобретения желаемых ресурсов, для облегчения «конструирования» наших Я-образов и для того, чтобы сделать наши социальные взаимодействия более ровными.

3. Мы чаще сосредоточиваемся на самопрезентации, когда думаем, что другие обращают на нас внимание, если они могут повлиять на достижение нами наших целей, когда эти цели важны для нас и когда мы думаем, что у наблюдающих за нами людей сложилось о нас впечатление, которое мы хотели бы изменить.

4. Одни люди охотнее прибегают к самопрезентации, чем другие. Хотя мы обычно переоцениваем ту степень, в которой привлекаем внимание окружающих (эффект прожектора), те из нас, кто отличается высокой чувствительностью к отношению окружающих, особенно хорошо осознают, как они воспринимаются другими людьми. Люди, склонные к самомониторингу, заботятся о том, как смотрят на них другие, и часто корректируют свои действия с учетом поведения окружающих.

5. Самопрезентация иногда вводит в заблуждение, но обычно этого не происходит. Скорее наши самопрезентации подчеркивают наши достоинства и минимизируют наши недостатки.

6. Так как лжецы угрожают доверию, необходимому для поддержания социальных отношений, люди часто прикладывают большие усилия для их выявления. К сожалению, сами люди в лучшем случае оказываются посредственными «детекторами лжи». Проверки на полиграфе позволяют добиться не намного лучших результатов.

Как выглядеть привлекательным

1. Возможно, главная цель наших самопрезентаций заключается в том, чтобы понравиться другим людям.

2. Для создания имиджа приятного человека мы можем выражать наши симпатии к другим, используя словесную лесть и такие невербальные действия, как улыбки; подчеркивать подобие или производить впечатление сходства с другими людьми в разных отношениях; делать себя физически привлекательными, а также вести себя в меру скромно.

3. Женщины больше, чем мужчины, стараются понравиться окружающим.

4. Обычно мы заинтересованы в том, чтобы понравиться людям, с которыми мы рассчитываем установить и поддерживать дружеские отношения или которые обладают властью.

5. Иногда мы оказываемся в ситуациях, когда хотим понравиться разнородной по составу аудитории, ценности членов которой различаются. Такие дилем-

мы разнородной аудитории оказываются очень непростыми, и мы пытаемся разрешить их, проводя разделение аудитории, смягчая наши презентации, направляя разные послания по разным каналам коммуникаций или составляя сообщения так, чтобы они могли иметь разный смысл для разных сегментов аудитории.

Как выглядеть компетентным

1. Часто мы хотим, чтобы другие люди считали нас компетентными.
2. Для создания имиджа компетентного человека мы можем организовывать специальные демонстрации, чтобы другие могли увидеть наши навыки и умения; делать словесные заявления о нашей компетентности; окружать себя предметами, ассоциируемыми с компетентностью; придумывать оправдания для наших неудач или заявлять о препятствиях, помешавших нам добиться успеха. Люди могут также прибегать к самозатруднению, то есть прекращать целенаправленные усилия или создавать искусственные препятствия на пути к будущим успехам.
3. Люди с высокой мотивацией компетентности особенно озабочены тем, как они выглядят на публике. Застенчивые люди реже, чем незастенчивые, прибегают к активной саморекламе.
4. Конкурентная среда, например на рабочем месте, в учебной аудитории или на спортивной площадке, часто способствует усилению желания выглядеть компетентным.
5. Недавние неудачи усиливают желание выглядеть компетентным.
6. По сравнению с застенчивыми уверенно действующие в социальной среде люди особенно часто преувеличивают свои возможности и способности, занимаясь саморекламой, после того как их публичная репутация компетентных людей серьезно пострадала в результате допущенных ошибок, но не тогда, когда их истинная компетентность может быть легко проверена. К тому же люди, занимающиеся саморекламой, часто создают социальную среду, в которой другие люди также чувствуют себя вынужденными заниматься саморекламой.

Декларирование статуса и власти

1. Иногда мы хотим, чтобы другие считали нас обладающими статусом и властью.
2. Для создания имиджа человека, обладающего статусом и властью, мы можем выставлять напоказ артефакты статуса и власти, демонстративно расходовать материальные ресурсы, ассоциировать себя с другими обладателями

статуса и власти, использовать язык тела для демонстрации статуса и власти и даже прибегать к агрессивному поведению.

3. Мужчины чаще, чем женщины, стремятся представить себя обладающими статусом и властью.
4. Женщины сталкиваются с особенно трудной дилеммой самопрезентации: демонстрируя статус и власть, они часто вызывают неприязнь как у мужчин, так и у женщин.
5. Люди стремятся представлять себя обладающими статусом и властью, когда их имиджу что-то угрожает и когда появляются новые невостребованные ресурсы.
6. Гендер субъекта самопрезентации и гендерный состав аудитории, взаимодействуя, определяют, какие тактики наилучшим образом позволяют продемонстрировать статус и власть. Обычно мужчины используют более прямые, силовые тактики, когда представляют себя мужчинам, чем когда они представляют себя женщинам.

Глава 5

Установки и убеждение

Изменение показаний: случай с Питером Райли

Тысяча девятьсот семьдесят третий год. Жизнь Питера Райли, чуткого и разумного восемнадцатилетнего парня, навсегда изменилась, когда он вернулся домой после молитвенного собрания в церкви и обнаружил, что его мать лежит на полу убитая. Хотя он едва не лишился чувств от этой сцены, ему хватило духа немедленно позвонить и попросить о помощи.

При росте 170 сантиметров и весе 55 килограммов и без следов крови на теле, одежде или обуви Питер Райли был мало похож на убийцу. Однако с самого начала, когда его обнаружили безучастно смотрящим в сторону от комнаты, где лежала его мертвая мать, полиция подозревала, что Райли был виновен в ее убийстве. Причина этого подозрения была связана не столько с тем, что им было известно о нем, сколько с тем, что они знали о жертве. Она находила наслаждение в том, что выводила из себя встречающихся ей людей — особенно мужчин — оскорблениями, критикой и возражениями в их адрес. По любым меркам она была женщиной, с которой трудно поладить. Таким образом, полицейским казалось вполне обоснованным допустить, что Райли, сытый по горло постоянными нападками матери, вышел из себя и убил ее в припадке гнева.

На месте преступления и даже на допросе Райли отказался от своего права на адвоката, полагая, что, раз он говорит правду, ему поверят и быстро освободят. Это был серьезный просчет. В течение 16 часов его допрашивали, сменяя друг друга, четверо полицейских, включая оператора детектора лжи, который уверенно сообщил Райли, что, согласно результатам проверки на детекторе лжи, он убил свою мать. Главный следователь солгал Райли, что получены дополнительные доказательства, подтверждающие его вину. Он также высказал парню предположение, что он, возможно, совершил преступление, ничего не помня о содеянном: Райли был взбешен поведением матери и в припадке ярости убил ее, а теперь вытеснил из сознания ужасные воспоминания. И теперь они должны вместе, Райли и следователь, «раскапывать, раскапывать, раскапывать» эту информацию в подсознании парня, пока не восстановится память.

И вот они раскапывали, раскапывали и раскапывали, пытаясь всеми способами извлечь на поверхность эти воспоминания, пока Райли действительно не начал вспоминать — сначала смутно, но затем более отчетливо, — как он резал горло матери и топтал ногами ее тело. Снова и снова анализируя и просматривая в воображении эти картины, он убедился, что они доказывают его вину. Вместе со следователями, которые постоянно оказывали на него давление, чтобы он преодолел этот «провал в памяти», Райли воссоздал из сцен в своей голове рассказ о своих действиях, который соответствовал деталям убийства. Наконец, когда прошло чуть больше суток после ужасного преступления, хотя и сомневаясь во многих конкретных деталях, Питер Райли все же формально признал свою вину, подписав письменное заявление. Это заявление почти полностью соответствовало объяснению, которое было предложено следователями и которое он наконец принял как истинное — хотя в начале допроса он не верил ни во что из этого и, как показали дальнейшие события, ничего из этого не было правдой.



Признание уничтожает оправдание. Питера Райли уводят из зала суда после его осуждения.

Когда на следующий день Райли проснулся, чувствуя себя полностью разбитым, в тюремной камере, и на него уже не оказывали давление следователи, он больше не верил в свое признание. Подобно жертвам агрессивной рекламы, которые с уходом продавца начинают понимать, что им не нужна купленная вещь, Райли обнаружил, что теперь, когда следователи оставили его в покое, ему расхотелось признаваться в преступлении, которое они «подсказали» ему. Но у него не было убедительных доводов, чтобы отказаться от своего признания. Почти для каждого чиновника в системе уголовной юстиции признание оставалось неоспоримым доказательством его вины: судья отклонил ходатайство изъять его из судебного процесса над Райли на основании того, что оно было сделано добровольно. Полицейские были настолько удовлетворены «разоблачением» Райли, что прекратили заниматься другими подозреваемыми; обвинители сделали это признание центральным пунктом обвинения; и члены коллегии присяжных, которые в конечном счете признали Райли виновным в убийстве матери, в значительной мере основывались на нем при обсуждении своего вердикта.

Как происходит во многих таких случаях (Kassin, 2008), все эти люди не верили, что нормального человека можно заставить ложно признаться в преступлении без использования угроз, насилия или пыток. Но они были неправы: два года спустя в деле главного обвинителя были обнаружены скрытые доказательства того, что в момент совершения преступления Райли находился в другом месте, что подтверждало его невиновность, и это привело к отмене обвинительного приговора и снятию всех обвинений.

Что произошло в той комнате для допросов и оказало настолько мощное воздействие, что это вызвало признание в убийстве, но было настолько неуловимо, что полиция, обвинители, судья и жюри присяжных не заметили это влияние? С помощью каких таинственных методов и исключительных обстоятельств полиция смогла убедить совершенно невиновного человека в его виновности? На самом деле эти методы не были столь уж таинственными, а обстоятельства — такими уж экстраординарными. Перед нами пример реализации повседневного убеждения — убеждения, которому мы подвергаемся сотни раз в день (Davis & Leo, 2006). Некоторые попытки убеждения предпринимаются в беседах с друзьями и знакомыми; другие содержатся на рекламных щитах или в рекламе по радио, в журналах или на телевидении; они также будут подстерегать вас в интернете (Mandel & Johnson, 2002). Далее в этой главе мы рассмотрим, как такие попытки могут изменить установки и мнения, как можно измерить эти изменения и каким целям они служат.

Подавляющее большинство исследований убеждения сосредоточено на изменении установок. Но прежде чем заняться изучением того, как они изменяются, рассмотрим природу установок.

Природа установок

Как мы отметили в главе 2, установки — это положительные или отрицательные оценки объектов, событий или ситуаций. Но, прежде всего, как формируются установки? Что делает их сильными или слабыми? И до какой степени они предсказывают поведение? Социальные психологи нашли ответы на каждый из этих вопросов. Сначала рассмотрим тему формирования установок.

Формирование установок

Откуда берутся установки? Есть несколько источников формирования установок.

Классическое обусловливание. В результате классического обусловливания мы начинаем любить или не любить новые объекты или события просто потому, что они связаны с объектами или событиями, которые нам уже нравятся или не нравятся. Например, когда люди ассоциируются у нас с чем-то положительным — таким, как хорошая новость, — они нравятся нам больше, даже если они не были причиной хороших новостей (Manis, Cornell & Moore, 1974). Наоборот, когда мы связываем людей с чем-то отрицательным — таким, как пребывание с ними в жаркой, сырой комнате, — они нравятся нам меньше (Griffitt, 1970). Даже неосознаваемые ассоциации могут формировать наши установки (Gibson, 2008; Olson & Fazio, 2002). В одном исследовании студенты просматривали последовательность слайдов с изображением женщины, занимающейся повседневными делами, и их просили высказать впечатление о ней. Однако перед каждым предъявлением слайда им на неосознаваемом уровне демонстрировали фотографии положительных или отрицательных объектов (например, пары новобрачных или кровожадной акулы). Как и ожидалось, у студентов, которым предъявляли фотографии с положительным содержанием, формировалась более благоприятная установка к женщине на слайдах (Krosnick, Betz, Jussim & Lynn, 1992).

Оперантное обусловливание. Оперантное обусловливание позволяет людям научаться через подкрепление или наказание. Таким способом люди могут научиться поддерживать установку. В одном эксперименте проводили телефонный опрос студентов Гавайского университета, в ходе которого выясняли их отношение к проведению Весенней недели фольклора. Половину студентов поощряли всякий раз, когда они выражали положительное отношение к идее; интервьюер говорил «хорошо» каждый раз, когда студент поддерживал это мероприятие. Остальных студентов поощряли словом «хорошо» каждый раз, когда они выражали отрицательное отношение. Неделю спустя

Установка – оценивание конкретных объектов, событий или ситуаций как благоприятных или неблагоприятных для субъекта.

все студенты заполняли анкету с вопросами по местным проблемам, и в ней содержался пункт, оценивающий их отношение к Весенней неделе фольклора. Как и ожидалось, студенты, ранее поощренные за одобрение этого события, выражали более благосклонное отношение к нему, чем студенты, получившие подкрепление за возражение против него (Insko, 1965). Недавно проведенное исследование мозга с использованием томографического сканирования показывает, что, как и в случае классического обусловливания установок, оперантное обусловливание установок также может происходить неосознанно (Pessiglione et al., 2008).

Викарное научение. Нам необязательно самим получать поощрения и наказания, чтобы извлечь из них уроки. Вместо этого мы часто учимся, наблюдая за другими (Bandura, 1986). Когда мы видим, как за какие-то действия наказывают других, мы избегаем этих действий и соответствующих им установок. Когда мы видим, как за что-то поощряют других, мы делаем то же самое и принимаем установки, которые выражаются в этих действиях. Например, дети, боящиеся собак, стали обращаться с ними значительно увереннее после того, как просто посмотрели видеоклип, в котором другие дети с удовольствием играли с различными собаками (Bandura & Menlove, 1968).

Наследственность. Почти на всем протяжении истории исследования установок теоретики предполагали, что установки развиваются исключительно благодаря процессу научения. Хотя опыт, бесспорно, играет определенную роль, более свежие данные говорят о том, что врожденный, генетический компонент также присутствует во многих установках, например в касающихся политических и религиозных вопросов (Bouchard, 2004; Olson, Vernon, Harris & Jang, 2001). Так, отношение к смертной казни или цензуре с намного большей вероятностью будет испытывать влияние наследственности, чем отношение к управлению транспортными средствами несовершеннолетними или к премудростям изучения латыни (Alford et al., 2005). Исследование Абрахама Тессера (Tesser, 1993) показывает, что эти генетически обусловленные установки особенно сильны и важны в общественной жизни. Кроме того, что люди могут быстрее рассказать вам о своих предпочтениях в этих вопросах, они с большей вероятностью будут сопротивляться вашим попыткам изменить их отношение, а также будут испытывать к вам большую неприязнь, если вы занимаете противоположную позицию по этим вопросам.

Сила установок

Не все установки одинаково сильны. Почему нас должно интересовать, сильна установка или слаба? Одна из причин состоит в том, что сильные установки точно предсказывают поведение, например, кто пойдет голосовать на президентских выборах (Farc & Sagarin, 2009). Вторая причина состоит в том, что сильные установки сопротивляются изменению (Bassili, 1996; Visser & Mirabile, 2004).

Это верно в двух смыслах. Во-первых, сильные установки более постоянны, чем слабые; они с большей вероятностью останутся неизменными с течением времени. Во-вторых, они менее податливы на воздействия, чем более слабые установки, поскольку они в большей степени способны противостоять попыткам убеждения, направленным именно на них. Скажем, у вас есть сильная установка в отношении контроля продажи и использования оружия. Вероятно, ваша установка будет той же самой в следующем месяце, и, если кто-то попытается изменить ваше мнение по этому вопросу, на вас это вряд ли повлияет.

Каковы компоненты сильной установки, которые делают ее устойчивой к изменениям? Исследование Евы Померанц, Шелли Чайкен и Розалинд Тордезиллас (Pomeranz, Chaiken & Tordesillas, 1995) показывает, что есть две основные причины, по которым сильные установки сопротивляются изменению: *приверженность* и *встроенность*.

Люди больше *привержены* сильным установкам. То есть они более уверены в их правильности (Tormala & Petty, 2002; Petrocelli et al., 2007). Кроме того, сильная установка в большей степени *встроена в* дополнительные свойства человека (то есть связана с ними), такие как его Я-концепция, ценности и социальная идентичность (Boninger, Krosnick & Berent, 1995). Например, чиновники Национальной стрелковой ассоциации одновременно выступают против ограничения права на свободное владение оружием и обычно делают эту позицию центральной частью своей социальной идентичности. Следовательно, они вряд ли изменят свои установки в этом вопросе.

По-видимому, и приверженность, и встроенность делают сильные установки более стойкими к изменению (Visser & Krosnick, 1998). Но они делают это по-разному (см. рис. 5.1). Приверженность конкретной установке заставляет людей рассматривать релевантную информацию предвзято и укрепляет их мнения. Все это вынуждает их отвергать доказательства, которые идут вразрез с их исходной установкой. Например, в одном эксперименте участникам, у которых уже были сильные установки относительно смертной казни, показывали эссе и научное исследование, которые свидетельствовали против их позиции по этому вопросу. Они отвергали эту информацию, полагая, что аргументы эссе неубедительны, а методы исследования некорректны (Pomeranz, Chaiken & Tordesillas, 1995).

Однако встроенность установки не заставляла участников отвергать информацию, противоречащую установке. Встроенность ограничивала изменение другим способом — просто связывая установку со многими другим характеристиками человека (убеждениями, ценностями, другими установками), поэтому ее стало трудно сместить в каком-либо направлении. Таким образом, поскольку изменение укоренившейся установки означает изменение всевозможных других аспектов *Я*, люди не желают начинать этот процесс (O'Brien & Jacks, 2000).

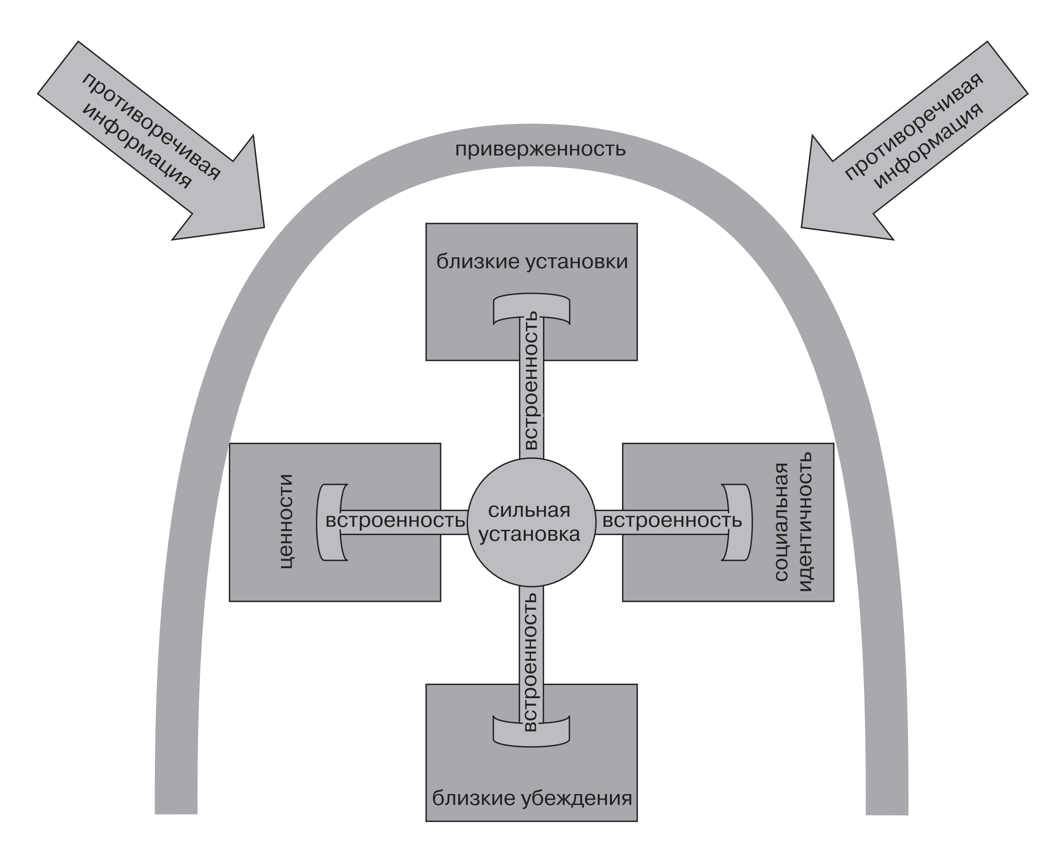


Рис. 5.1. Почему сильные установки сопротивляются изменению. Приверженность – одно из качеств сильных установок – ограждает установки от противоречивой информации, тогда как встроенность – второе качество сильных установок – привязывает их к множеству других устойчивых к изменениям особенностей *Я*.

На первый взгляд, доказательства того, что люди вряд ли изменят сильные установки и убеждения, делают феномен внушенных ложных признаний — таких, как в случае с Питером Райли — еще более таинственным. Конечно, невиновный человек имеет сильные установки и убеждения относительно своей невиновности. Действительно, поскольку это так, опытные следователи по уголовным делам, как правило, не пытаются прямо оспаривать такое убеждение, пока сначала не ослабят его.

Наиболее предпочтительная тактика, используемая для ослабления убеждения в невиновности, состоит в том, чтобы убедить подозреваемых, будто они не помнят совершения преступления, потому что находились при этом под сильным воздействием алкоголя или наркотиков или, как в случае Питера Райли, слепой ярости (Leo, 2008). Во время допроса Райли сообщил о том, что был очень встревожен мыслью — пришедшей ему в голову еще до начала допро-

са, — что он, возможно, вытеснил воспоминание об убийстве матери, потому что эта идея заставляла его усомниться в себе.

Эта тактика так хорошо работает у следователей, потому что она ослабляет оба аспекта сильных установок и убеждений, которые сопротивляются изменению. Во-первых, она ослабляет приверженность подозреваемых мнению о своей невиновности, подрывая веру в эту невиновность. Подозреваемые не могут убедиться в том, что они не совершили преступление, если есть вероятность, что они не помнят об этом. Во-вторых, эта тактика уменьшает встроенность убеждения, отделяя преступление от Я-концепции человека, который свершил его: представление о себе, как о том, кто не мог совершить такой поступок, просто не применимо, если человек был движим алкоголем, или наркотиками, или слепой яростью.

Соответствие установок и поведения

До какой степени ваше отношение к контролю продажи и использования оружия влияет на ваши действия относительно законов о таком контроле? Хотя этот вопрос кажется простым, он более сложен, чем вы могли бы подумать. Существует целый ряд факторов, которые влияют на вероятность того, что поведение человека будет соответствовать его установкам.

Знания. Чем больше мы знаем о чем-то, тем вероятнее, что связанные с этим установки и действия будут соответствовать друг другу (Kallgren & Wood, 1986; Wyer, 2008). Поэтому, чем больше вы знаете о законах о контроле над оружием, тем больше вероятность, что ваша оценка таких законов будет предсказывать ваши действия за или против них. Кроме того, если вы пришли к этим знаниям, испытав на себе действие этих законов, — возможно, вам причинил вред (или спас вас) вооруженный человек, — ваша установка будет в большей степени предсказывать ваши действия в отношении этих законов, поскольку личный опыт создает более прочную связь между установкой и поведением, чем информация из вторых рук (Glasman & Albarracin, 2006; Millar & Millar, 1996). Таким образом, есть два аспекта знаний, которые усиливают связь между установками и соответствующими действиями: *количество* имеющихся знаний о данном предмете и *прямой (сравнительно с косвенным) характер* этих знаний (Davidson, Yantis, Norwood & Montano, 1985).

Личная значимость. Несколько лет назад в Университете штата Мичиган, когда официальные власти предложили поднять возраст разрешенного потребления спиртных напитков с 18 лет до 21 года, почти все студенты были настроены против этих планов. Однако когда их попросили действовать в соответствии с их отрицательными установками и принять участие в кампании против этого предложения, студенты в возрасте менее 20 лет (которых лично касался новый закон) намного чаще выражали согласие (Sivacek & Crano, 1982). Эти данные подтверждаются многими другими, указывающими на то, что отношение к определенной теме

будет лучшим предсказателем действий, когда эта тема лично касается человека (Lehman & Crano, 2002). Следовательно, ваше отношение к законам о контроле над оружием с большей вероятностью будет управлять вашими действиями, если кто-то из вашего окружения собирается купить оружие.

Доступность установки. Установка тем доступнее для человека, чем быстрее она приходит на ум. И очень доступная установка, вероятно, будет вызывать соответствующие действия (Glasman & Albarracin, 2006). Для того чтобы показать это на примере политической кампании, Рассел Фасио и Кэрол Уильямс (Fazio & Williams, 1986) просили потенциальных избирателей выразить отношение к тогдашним кандидатам в президенты Рональду Рейгану и Уолтеру Мондейлу, нажимая клавиши на ручном пульте. Мерой доступности установки считалась скорость, с которой люди начинали нажимать клавишу. Хотя эти данные были получены во время предвыборной борьбы за пост президента летом 1984 года, исследователи не оценивали соответствующее поведение до дня после выборов (4 ноября), когда они позвонили участникам, чтобы спросить, как они голосовали. Их поразило, что чем быстрее участники демонстрировали свои предпочтения в июне и июле, тем с большей вероятностью они действовали в соответствии с этими предпочтениями в кабине для голосования четыре-пять месяцев спустя. Подобным образом, если вы спросите каждого из своих друзей об их отношении к законам о контроле над оружием, вы сможете сказать, кто из них действовал бы в соответствии с их ответами, на основании того, насколько быстро они ответили вам.

Поведенческие намерения. Установка человека, вероятно, будет соответствовать его поведению, когда эта установка также связана с его намерением действовать. Действительно, Айсек Айзен и Мартин Фишбейн утверждают, что установки влияют на действия, сначала оказывая влияние на *поведенческие намерения* человека (конкретные планы действовать определенным способом), и что эти намерения предсказывают поведение с большей вероятностью, чем сами установки. Конечно, установки — не единственный фактор, влияющий на действия. В своей *теории обоснованного действия* (Fishbein & Ajzen, 1975) и в ее измененной версии под названием **теории запланированного поведения** (Ajzen, 1991) эти исследователи выделили два дополнительных фактора (помимо установок), по их мнению влияющих на поведение через изменение поведенческих намерений. Первый они назвали *субъективными нормами*, которые относятся к воспринимаемому человеком одобрению или неодобрению значимыми другими данного поведения. Например, на ваше намерение участвовать в кампании за изменение законов о контроле над оружием должно влиять ваше мнение о том, будут ли в результате уважать или не уважать вас

Теория запланированного поведения – теория, согласно которой лучший предиктор поведения – поведенческое намерение, на которое оказывает влияние установка на определенное поведение, субъективные нормы относительно этого поведения и воспринимаемый контроль над этим поведением.

значимые в вашей жизни люди. Вторым дополнительным фактором, по мнению авторов влияющим на поведенческие намерения, является *воспринимаемый поведенческий контроль*, который относится к пониманию человеком того, насколько трудно выполнить данные действия. Даже если бы вы действительно хотели участвовать в кампании за изменение законов о контроле над оружием (установка) и даже если бы значимые люди в вашей жизни уважали вас за это (субъективная норма), вы, вероятно, не стали бы делать этого, если бы из-за нехватки времени или других обстоятельств это казалось вам нереальным. Эта теория была подтверждена во многих исследованиях (см. рис. 5.2), особенно для действий, которые требуют обдумывания и планирования (Albarracin, Johnson, Fishbein & Muellerleile, 2001; Armitage & Connor, 2001).

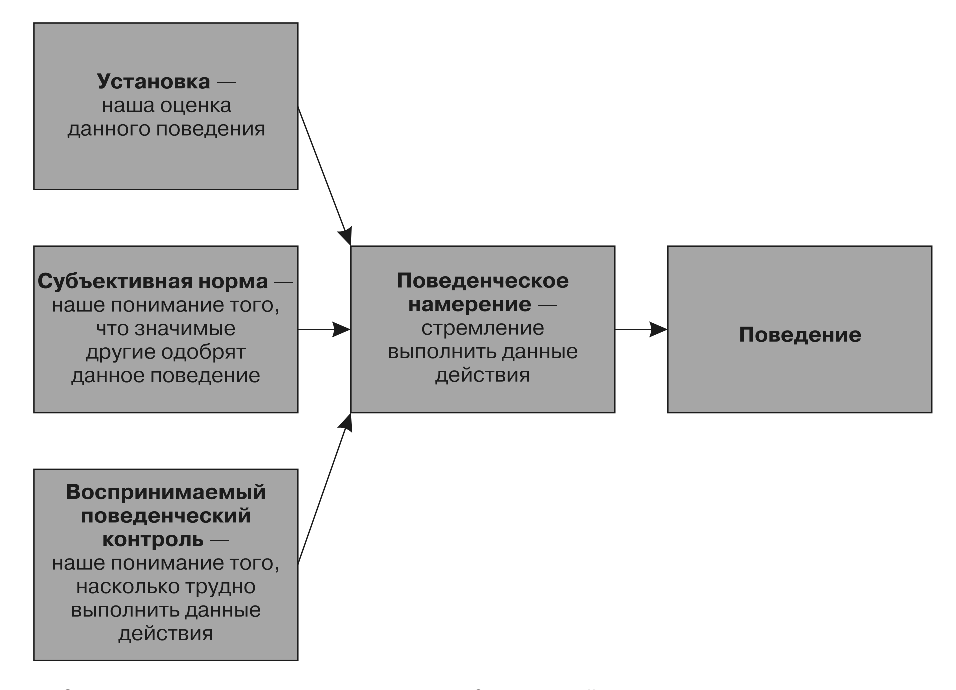


Рис. 5.2. **Теория запланированного поведения**. Согласно этой теории лучшими предикторами поведения являются не установки, а поведенческие намерения. Однако эти намерения находятся под влиянием установок, а также субъективных норм и воспринимаемого поведенческого контроля.

Быстрая проверка

1. Каковы четыре источника формирования установки?
2. Какие два компонента сильной установки делают ее устойчивой к изменению? Как они действуют?
3. Какие факторы влияют на соответствие между установками и поведением?



Всепроникающее убеждение. Убеждающие призывы встречаются всюду в нашей повседневной жизни.

Что такое убеждение?

Если мы хотим объяснить ложное признание Питера Райли действием процесса убеждения, то нам следует определить, что мы подразумеваем под этим понятием. Хотя социологи уже дали множество определений **убеждения**, мы рассматриваем его как изменение *личной* установки или личного мнения в результате получения сообщения. Как мы обсуждали в главе 2, *установки* — это положительные или отрицательные оценки каких-либо явлений, тогда как мнения — это мысли (знания) об этих явлениях. В этой главе мы рассмотрим, как можно изменить и то и другое с помощью убеждения.

В этом нам помогут многочисленные исследования факторов, повышающих эффективность убеждающего сообщения. Фактически, начав всерьез изучать процесс убеждения с исследований правительственной информации и пропагандистских программ, реализованных во время Второй мировой войны (Hovland, Lumsdaine & Sheffield, 1949; Lewin, 1947; Stouffer, Suchman, DeVinney, Star & Williams, 1949), социальные психологи занимаются этим уже больше полувека. В результате социальные психологи часто входят в штат фирм, занимающихся рекламой и маркетингом.

Убеждение – изменение личной установки или мнения в результате получения сообщения.

Измерение изменения установок

Специалисты по убеждению разработали много методов изменения установок и мнений, даже тех, которые первоначально кажутся стойкими. При попытке понять, эффективны ли эти методы и когда их лучше применять, исследователи столкнулись с трудным вопросом о том, как точно измерить результаты убеждения. В конце концов, мы не можем утверждать, что данная тактика убеждения действует, если неспособны определить, насколько велики вызванные ею изменения. Точное измерение изменения часто является непростой задачей. Вы не сомневаетесь в том, что ваши действия производят изменения, если кто-то регистрирует их. Конечно, при изучении убеждения ученые хотят регистрировать его результаты в наиболее точной, наименее искаженной форме. Следовательно, они часто полагаются на проверенные методы, позволяющие уменьшить влияние процедуры измерения на полученные данные.

Мы кратко обсуждали один такой метод в главе 2, в которой описали, как исследователи иногда определяют установки путем бесконтактного (скрытого) измерения, не прося испытуемых давать самоотчеты об этих установках. В этих случаях исследователь оценивает рассматриваемую установку, просто наблюдая связанное с ней поведение (Bushman & Bonacci, 2004). Например, Чалдини и Бауманн (Cialdini & Baumann, 1981) смогли предсказать результат президентских выборов на основе изучения того, какие предвыборные листовки выбрасывают люди. Избиратели на избирательных пунктах с меньшей вероятностью выбрасывали листовки, которые они нашли на передних стеклах своих автомобилей, если в них содержалось сообщение в поддержку предпочитаемого ими кандидата. Действительно, до объявления официальных итогов голосования этот критерий позволил правильно предсказать победителя на всех девяти избирательных участках, где он использовался.

Вообще, исследователи обнаружили, что эти скрытые методы более точны, чем измерения с помощью самоотчетов, только когда у людей есть серьезные основания не показывать свое истинное мнение — например, когда они хотят казаться более справедливыми или беспристрастными, чем они есть на самом деле (Fazio, Jackson, Dunton & Williams, 1995; Nowicki & Manheim, 1991). При этих обстоятельствах предпочтительны скрытые методы, потому что они являются более **нереактивным измерением**, чем самоотчеты; то есть их использование для регистрации реакций людей с меньшей вероятностью исказит эти реакции. Однако когда у людей нет никаких серьезных оснований скрывать свое мнение, обычно предпочтительны самоотчеты, поскольку они позволяют выяснить установки более прямым способом (Dunton & Fazio, 1997).

Нереактивное измерение – измерение, которое не изменяет реакции испытуемого при их регистрации.

Оценка установки посредством скрытого наблюдения — не единственный способ,

которым ученые попытались сделать свои исследования нереактивными. Для достижения этой цели они также предусмотрели особый план исследования с посттестовой проверкой, *план «только после»*, при котором результаты убеждения оцениваются путем измерения установки только после попытки убеждения.

Взаимосвязи: метод и факты

План эксперимента «только после»

Предположим, что вы член группы, которая борется за спасение человеческих жизней путем ограничения скорости на дорогах, и что вам поручили написать убеждающие письма по этой проблеме, которые будут отправлены по почте всем жителям вашего города. Кроме того, предположим, что, прочитав оставшуюся часть этой главы, вы составляете письмо, изобилующее убеждающими тактическими приемами. Но прежде чем выделить средства для полной рассылки, казначей вашей группы, который скептически относится к вашим навыкам убеждения, требует, чтобы вы сначала провели проверку на небольшой выборке людей, чтобы увидеть, действительно ли эффективно ваше письмо. Что бы вы могли сделать, чтобы наилучшим образом проверить способность вашего письма изменить установки людей?

Вполне возможно, что ваш первый ответ на этот вопрос был бы неправильным. Многие студенты предполагают, что лучший — или единственный — способ должным образом выполнить такую проверку состоит в том, чтобы провести исследование изменения установки по экспериментальному плану «до — после», при котором установки целевой аудитории измеряются и до, и после убеждающего сообщения. Скажем, вы решили выполнить такое исследование. Сначала вы проводите поквартирный опрос, выясняя отношение случайной выборки жителей к ограничению скорости на дорогах; это будет ваше «измерение до». Затем, неделю спустя, вы посылаете свое убеждающее письмо каждому из этих людей. После этого вы ждете еще неделю и снова проводите поквартирный опрос для выяснения установок; это будет ваше «измерение после». И, поскольку вы внимательно относитесь к исследованию, вы включаете в него случайно отобранную контрольную группу людей, которые не получали ваше письмо, но дважды были опрошены, — просто чтобы гарантировать, что именно ваше письмо вызвало какое-то изменение между «измерением до» и «измерением после». В верхней части табл. 5.1 показан план вашего исследования. Можете ли вы идти к казначею вашей группы с веским доказательством убедительности вашего сообщения, если обнаружите, что у людей, которые получили ваше письмо, установки изменились больше, чем у людей, которые не получали его?

Ответ будет отрицательным, если казначей — назовем его Дональдом — хорошо осведомлен о плане исследования. Он может предъявить претензию, что полученные результаты, возможно, объясняются не исключительно воздействием вашего письма, а сочетанием «измерения до» и вашего письма. Таким образом, Дональд мог бы сказать, что, возможно, первый опрос об ограничении скорости на дорогах повышал *чувствительность* людей в вашем исследовании к этой проблеме, так что, когда они получили ваше письмо, они были более восприимчивы к содержавшемуся в нем сообщению. Например, после первого опроса, возможно, они начали замечать, сколько автомобилей едет по шоссе с опасной скоростью, или, возможно,

Таблица 5.1. Экспериментальные планы «до — после» и «только после» для исследования изменения установки

Случайное распределение по группам	«Измерение до»	Сообщение	«Измерение после»	Вывод
План «до — после» Экспериментальная группа	Измерение установки	Отправление сообщения	Измерение установки	Если различие между «измерением до» и «измерением после» значительно больше в экспериментальной группе, чем в контрольной, то сообщение, вероятно, было эффективным
Контрольная группа	Измерение установки	Отсутствие сообщения	Измерение установки	
План «только после» Экспериментальная группа		Отправление сообщения	Измерение установки	Если в экспериментальной группе установки только при «измерении после» значительно больше соответствуют сообщению, чем в контрольной, то сообщение, вероятно, было эффективным
Контрольная группа		Отсутствие сообщения	Измерение установки	

они стали обращать больше внимания на новости об автокатастрофах в результате превышения скорости. Затем, когда пришло ваше письмо, они, возможно, были однозначно готовы поддаться убеждению. Если это так, то ваше исследование не обеспечивало достоверные доказательства того, что одна лишь отправка письма — а именно это и планировала сделать группа — будет эффективна. Дональд мог бы настоять на том, что, пока вы не предоставите ему таких доказательств, он не будет считать себя вправе выделить средства для полной рассылки вашего письма; и у него было бы на это законное основание.

Как бы вы могли иначе спланировать свое исследование, чтобы избежать этой критики? Поскольку всему виной в плане вашего исследования было «измерение до», вы могли бы просто убрать его и измерить установки только один раз, через неделю после получения людьми вашего письма. Следовательно, «измерение до» необязательно для определения убедительности письма при условии, что используется базовая, но мощная процедура исследования: *случайное распределение*, при котором участники совершенно случайно распределяются по группам с разными условиями исследования. Случайное распределение предназначено для того, чтобы сделать одинаковыми группы участников в каждом из условий, так что до начала исследования группы эквивалентны друг другу (в среднем) во всех отношениях, включая их первоначальные установки. Имея группы, которые вначале одинаковы, мы можем быть уверены, что любые различия в установках при «измерении после» объясняются влиянием сообщения.

Вернемся к вашему исследованию. Если вы случайно распределяете людей в группу, которая получает ваше письмо, или в контрольную группу, которая не получает письмо, то эта рандомизация гарантирует, что у этих двух групп будет в среднем одинаковое отношение к ограничению скорости на дорогах до того, как вы отправите письмо. (Чем больше участников

в каждой группе, тем больше вы можете быть уверены в том, что процесс рандомизации достиг своей цели.) Теперь, когда вы проводите опрос об установках обеих групп через неделю после отправки письма, если вы обнаружите различие между этими двумя группами в отношении к скорости на дороге, то сможете уверенно заявить (Дональду или кому-либо еще), что, скорее всего, именно ваше письмо вызвало такой эффект, — потому что эти группы различались только тем, получили ли они письмо до опроса.

Нижняя часть табл. 5.1 иллюстрирует этот обновленный план вашего исследования. Логика этого подхода используется большинством ученых, изучающих убеждение. Соответственно, вы увидите, что в большинстве исследований в данной главе используется этот экспериментальный план, — называющийся *планом «только после»*, — чтобы сделать выводы об изменении установок даже при условии, что никакие реальные изменения не измеряются.

Когнитивные реакции: разговор с собой убеждает

Теперь, когда мы рассмотрели, как эффективно измерять изменение установок, перейдем к вопросу о том, как происходит это изменение. Ранние подходы к изменению установок подчеркивали важность самого сообщения — его ясность, логику, запоминаемость и т. д., поскольку считалось, что понимание и изучение содержания убеждающего сообщения получателем крайне важны для его убеждения (Hovland, Janis & Kelley, 1953; McGuire, 1966). Хотя часто это верно, Энтони Гринвальд (Greenwald, 1968) предложил модель убеждения, позволившую лучше понять, что заставляет людей изменяться, — **модель когнитивной реакции**, которая характеризуется тонкими, но важными отличиями во взглядах на изменение установки. Гринвальд предположил, что лучший показатель того, насколько сильные изменения вызовет человек, передающий сообщение, — не то, что говорит этот человек объекту убеждения, а скорее то, что объект говорит самому себе в результате получения сообщения. Согласно этой модели, сообщение непосредственно не отвечает за изменение. Вместо этого непосредственной причиной является *разговор с собой* — внутренние когнитивные реакции или мышление, — который ведут люди после получения сообщения. Эта модель подтверждена большим количеством исследований, показывающих, что на убеждение оказывает сильное влияние полнота аргументации в разговоре с собой, вызванном сообщением (Eagly & Chaiken, 1993), степень, до которой в этом диалоге поддерживается полученное сообщение (Killeya & Johnson, 1998), и выражаемая получателями сообщения уверенность в обоснованности внутренней когнитивной реакции (Petty, Brinol & Tormala, 2002).

Позитивный разговор с собой. Какие следствия из модели Гринвальда следует учесть при подготовке убеждающего сообщения? Возьмем в качестве примера письмо, поддерживающее более строгие ограничения

Модель когнитивной реакции – теория, которая локализует непосредственную причину убеждения в разговоре получателя убеждающего сообщения с самим собой.



Изнурительный допрос. Вынуждение подозреваемых защищаться, когда они физически и психически истощены, является печально известной практикой среди некоторых следователей по уголовным делам. В одном случае в Англии полиция заставляла собаку лаять всю ночь, чтобы не дать спать подозреваемым, пока не начался допрос (Mullin, 1989).

скорости движения, которое вы предполагали написать жителям вашего города. Самое общее следствие из этой модели состоит в том, что было бы глупо формулировать это сообщение, забывая о том, что скажут себе получатели письма в ответ на него. Вы должны найти способы стимулировать положительные когнитивные реакции на ваше письмо.

Это означает, что, помимо учета особенностей вашего сообщения (например, силы и логичности аргументов), вы должны принимать во внимание совершенно другой набор факторов, которые могут усилить положительные когнитивные реакции на ваше сообщение. Например, возможно, вам стоит отложить отправку письма до того, пока в местной газете не появится информация о резком увеличении смертельных случаев в результате превышения скорости на дорогах. В таком случае, когда ваше письмо будет получено, содержащееся в нем сообщение будет обоснованным в представлении получателей, потому что оно будет соответствовать другой значимой информации (Anderson, 1991; van der Plight & Eiser, 1984). Или, возможно, вам следует повысить вероятность положительной когнитивной реакции на ваше письмо, напечатав его в типографии на высококачественной бумаге, потому что люди предполагают, что чем больше внимания и средств человек вкладывает в кампанию по убеждению, тем больше он верит в ее правильность (Kirmani, 1990; Kirmani & Wright, 1989).

Контраргументы. Помимо попытки обеспечить положительные когнитивные реакции на ваше сообщение у его получателей, вы также должны подумать о том, как избежать отрицательных когнитивных реакций — особенно **контраргументов**, которые ослабляют воздействие убеждающего сообщения, приводя доводы против него (Brock, 1967; Bernard, Maio & Olson, 2003). Действительно,

когда Джулия Джекс и Кимберли Камерон (Jacks & Cameron, 2003) попытались изменить отношение к смертной казни, они обнаружили, что контраргументация — это наиболее частая и эффективная тактика сопротивления испытуемых убеждению. Таким образом, возможно, вам следует процитировать в вашем письме утверждение эксперта по безопасности дорожного движения, согласно которому более высокие пределы разрешенной скорости увеличивают число автокатастроф, потому что, как правило, люди выдвигают меньше контраргументов против какой-либо позиции, если они знают, что ее поддерживает эксперт (Cook, 1969; Sternthal, Dholakia & Leavitt, 1978). Есть еще одна эффективная тактика ослабления контраргументации: если оставлять членам целевой аудитории недостаточно времени на формулирование контраргументов или давать им отвлекающие или слишком сложные задания, которые ослабят их способность возражать, то это сделает членов целевой аудитории более восприимчивыми к убеждению (Burkley, 2008; Hass & Grady, 1975; Romero, Agnew & Insko, 1996). В одном исследовании испытуемые, которые не могли выдвигать контраргументы (потому что их когнитивные способности были нейтрализованы решением сложной задачи), изменяли свое мнение под влиянием полученной информации, даже зная, что эта информация была ложной (Gilbert, Tafarodi & Malone, 1993).

Контраргумент – аргумент, который оспаривает другие аргументы и противопоставляется им.

Следователи, допрашивавшие Питера Райли, использовали каждую из этих тактик, чтобы убедить совершенно невиновного молодого человека, что он был убийцей. Во-первых, Райли сообщили, что оператор детектора лжи был экспертом в своей области и что детектор лжи не мог ошибаться, подтверждая его причастность к убийству.

Райли. Эта машина действительно считывает информацию из моего мозга?

Оператор детектора лжи. Несомненно. Несомненно.

Райли. Это был именно я? Это мог быть кто-то еще?

Оператор детектора лжи. Судя по этим реакциям, нет.

Исследование

Если бы вы обвинялись в преступлении, которое не совершали, что бы вы сделали, чтобы избежать того, что произошло с Питером Райли?

В действительности, как мы обсуждали в главе 4, результаты проверок на детекторе лжи далеко не надежны, даже у опытных операторов; из-за их ненадежности они запрещены как доказательства в судах многих штатов и стран (Gudjonsson, 2003).

Внедрение мыслей («прививка») – метод повышения устойчивости людей к сильному аргументу путем предварительного предъявления его слабого, легко опровергаемого варианта.

Кроме того, Райли ни разу не дали время, чтобы сформулировать контраргументы в ответ на предположения и обвинения, которые он непрерывно выслушивал в течение восьми часов допроса; четыре следователя по очереди забрасывали его вопросами, утверждениями и обвинениями. Наконец, даже если бы ему дали время, чтобы сформулировать контраргументы, события перед допросом, вероятно, лишили его способности сделать это: в начале формального допроса он был интеллектуально и эмоционально изнурен и целые сутки находился без сна и пищи. Во время допроса неоднократные заявления Райли о крайней усталости и неспособности думать оставлялись без внимания.

В целом, в случае с Питером Райли следователи использовали те же самые факторы, подавляющие контраргументы, которые усиливали влияние убеждения в научных исследованиях — мастерство коммуникатора, а также недостаток времени и способности сформулировать контраргументы. В конечном счете Питер начал верить их утверждениям, даже зная, что они были ложными. Такие судебные ошибки отнюдь не уникальны для случая Райли. Они происходят регулярно, часто с использованием тех же самых методов допроса (Bennett, 2005; Leo, 2008).

Нейтрализация сообщения через внедрение мыслей и контраргументацию. Факторы, которые стимулируют контраргументацию, ослабляют убеждение (Bernard, Maio & Olsen, 2003; Killeya & Johnson, 1998). Вы можете использовать этот факт, чтобы нейтрализовать сообщение оппонента. Один хороший способ стимулировать контраргументацию у аудитории состоит в том, чтобы сделать неубедительное заявление, одобряющее позицию вашего оппонента, которое заставит аудиторию придумывать всевозможные аргументы против этой конкурирующей позиции. Затем, когда ваш противник сделает более сильное заявление, у аудитории уже будет набор контраргументов, чтобы подвергнуть его критике. Уильям Магуайр (McGuire, 1964) называл прием **внедрения** «прививкой» из-за его сходства с прививками, когда здоровым людям вводят ослабленную форму вируса.

Вы могли бы использовать этот метод в своей кампании, чтобы уменьшить предельно допустимую скорость движения, включив в убеждающее письмо несколько более слабых аргументов ваших противников (например, «в некоторых странах вообще нет ограничений скорости») и попросив получателей рассмотреть обоснованность этих аргументов. Это должно заставить получателей сформулировать контраргументы против точки зрения ваших оппонентов и защитить их от более сильных атак ваших соперников.

Хотя прием внедрения предлагает оригинальный и эффективный подход (Eagly & Chaiken, 1993), безусловно, наиболее распространенная тактика уменьше-

ния убедительности сообщения оппонента состоит в том, чтобы дать членам аудитории прямые контраргументы против самых сильных вариантов этого сообщения. Эта тактика может быть очень эффективной в сфере рекламы, как мы увидим в следующем разделе.

Взаимосвязи: теория и практика

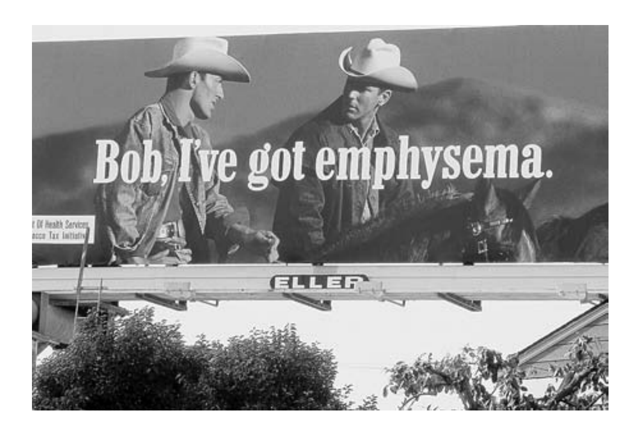
Выкуривание из эфира рекламы табака с помощью контраргументов

Во время слушаний в американском конгрессе, посвященным регулированию производства и продажи табачной продукции, 22 июля 1969 года произошло нечто экстраординарное: представители табачной промышленности энергично приводили доводы в пользу предложения запретить всю рекламу их собственной продукции по радио и телевидению. Неожиданная поддержка табачных компаний этого запрета позволила принять законы, которые запрещали рекламу табака по радио и телевидению в Соединенных Штатах с 1971 года.

Что могло объяснить эти беспрецедентные действия со стороны крупных табачных компаний? Могло ли случиться так, что руководители компаний стали заботиться о здоровье нации? Едва ли. После этого запрета они не ослабили свою интенсивную рекламную кампанию, адресованную курильщикам. Они просто переориентировали свои рекламные бюджеты с радио и телевидения в другие места, такие как журналы, спортивное спонсорство, рекламные распродажи и демонстрацию продукции в фильмах. Например, секретные документы одной табачной компании включали письмо от киноактера и режиссера Сильвестра Сталлоне, соглашающегося использовать их сигареты в нескольких фильмах за 500 000 долларов (Massing, 1996).

Таким образом, представители табачной промышленности хотели запретить рекламу своей продукции только на радио и телевидении. Но это делает их мотивы еще более непонятными: в тот год, когда они предложили этот запрет, руководители табачной отрасли тратили четыре из пяти долларов, выделяемых на рекламу, на телевидение, поскольку рекламодатели признавали его «безусловно, самым эффективным способом донести информацию до людей, особенно молодежи» (L. C. White, 1988, p. 145). Что могло заставить их захотеть отказаться от самого убедительного способа получить новых потребителей?

Ответ кроется в столь же замечательном событии, которое произошло двумя годами ранее: несмотря ни на что, молодой адвокат по имени Джон Бэнжаф успешно доказал Федеральной комиссии по связи (ФКС), что она должна применить свою «доктрину справедливости» к проблеме рекламы табака. Доктрина справедливости признавала возможность и важность контраргументации в свободном обществе, требуя, чтобы при изложении позиции по спорным социально значимым темам было выделено эфирное время для граждан, желающих высказать противоположные точки зрения. Решение ФКС было крайне важным, позволяя антитабачным силам, таким как Американское онкологическое общество, передавать объявления, которые критиковали и пародировали используемые в рекламе табака образы здоровья, привлекательности и грубой независимости, часто высмеивая объявления табачных компаний и показывая, что на самом деле употребление табака приводит к слабому здоровью, непривлекательной внешности и зависимости. В одной антирекламе крутые персонажи из



Откашливание правды. Контраргументы наподобие этого могут быть очень эффективны против убеждающих призывов табачных компаний. (Надпись на рисунке: Боб, у меня эмфизема легких.)

рекламы сигарет «Мальборо» были изображены как слабые и беспомощные, задыхающиеся от сухого кашля и одышки.

Табачная промышленность отреагировала предсказуемо, увеличив расходы на телерекламу, чтобы справиться с этой новой проблемой, но напрасно — потому что, по правилам доктрины справедливости, чем больше рекламы они показывали, тем больше времени нужно было предоставлять сообщениям с контраргументами.

Когда табачные компании наконец разобрались в логике ситуации, они сделали хитрый ход. Они поддержали запрет на рекламу их продукции на радио и телевидении — только на радио и телевидении, где применялась доктрина справедливости. При действии запрета на эту рекламу антитабачные силы больше не могли получить эфирное время для своей антирекламы. В первый год после того, как вступал в силу запрет на рекламу табачной продукции, потребление сигарет в Соединенных Штатах увеличилось более чем на 3 %, несмотря на то что табачные компании смогли уменьшить свои рекламные расходы на 30 % (Fritschler, 1975; McAlister et al., 1989).

Противники курения обнаружили, что они могли использовать контраргументы, чтобы уменьшить эффективность рекламы табака. Но руководители табачной отрасли извлекли из этого урок (и получили прибыль): один из лучших способов уменьшить сопротивление сообщению состоит в том, чтобы уменьшить доступность контраргументов против него. Конечно, люди имеют в своем распоряжении не только те контраргументы, о которых они узнали от других. Иногда люди стремятся обдумывать сообщение и генерировать свои собственные контраргументы (Albarracin & Mitchell, 2004). Условия, при которых они хотят и способны это делать, обсуждаются в следующем разделе.

Двухпроцессные модели убеждения: два пути к изменению

При изучении когнитивных реакций на убеждение исследователи поняли, что люди не всегда тщательно обрабатывают информацию после получения сообщения; иногда они принимают или отвергают ее вообще бездумно (Chaiken &

Trope, 1999; Evans, 2008). Это понимание привело к разработке **двухпроцессных моделей убеждения** (Chaiken, 1987; Petty & Caciорро, 1986), которые включают два основных вида процессов изменения установки — сосредоточенные на содержащихся в сообщении аргументах и сосредоточенные на других факторах, таких как привлекательность коммуникатора (Smith & DeCoster, 2000). Первая и все еще самая распространенная двухпроцессная модель — **модель формирования правдоподобия** Ричарда Петти и Джона Качоппо (Petty & Cacioppo, 1986), предполагающая наличие двух путей, которыми могут пойти люди, чтобы убедиться в чем-либо, — **центральный путь** и **периферический путь убеждения**.

Получатели сообщения пойдут по центральному пути — сосредоточения внимания на качестве аргументов, — когда у них будут и *мотивация*, и *способность* делать это. Если какое-либо из этих условий будет отсутствовать, то реципиенты пойдут периферическим путем — сосредоточиваясь на каком-то другом факторе, помимо качества, например на количестве аргументов или на статусе или привлекательности коммуникатора (рис. 5.3).

Мотивация. На мотивацию человека обрабатывать сообщение по центральному пути влияют два фактора. Первый — это личная значимость темы: чем больше проблема непосредственно затрагивает людей, тем больше они хотят активно обдумывать ее. Вторым фактором является склонность активно обдумывать *любую* тему, называющаяся познавательной потребностью. Рассмотрим по очереди эти факторы.



Рис. 5.3. Модель формирования правдоподобия: двойной путь к успешному убеждению. В зависимости от того, есть ли у людей мотивация и способность активно обдумывать сообщение, они обрабатывают его или по центральному, или по периферийному пути. Хотя оба подхода к обработке могут привести к убеждению, центральная обработка вызывает более устойчивое изменение.

Двухпроцессная модель убеждения – модель, описывающая два основных способа изменения установки – с обдумыванием и без него.

Модель формирования правдоподобия – модель убеждающей коммуникации, согласно которой есть два пути изменения установки – центральный и периферический.

Центральный путь к убеждению – путь, которым люди убеждаются, сосредоточиваясь на качестве аргументов в сообщении.

Периферический путь к убеждению – путь, которым люди убеждаются, сосредоточиваясь не на качестве аргументов в сообщении, а на других факторах, таких как количество аргументов.

Предположим, что в завтрашнем выпуске вашей университетской газеты вы читаете статью с описанием плана администрации университета, который требует, чтобы перед окончанием университета каждый студент сдал всесторонний экзамен, охватывающий всю предшествующую учебу. Предположим также, что администрация предлагает немедленно ввести в действие этот план и, если он будет одобрен, это коснется вас! Ввиду прямой *личной значимости* вы были бы мотивированы тщательно рассмотреть аргументы администраторов, прежде чем решить, поддержать ли этот план или выступить против него, конечно обдумывая эти аргументы и анализируя их с точки зрения их качества. Теперь представьте тот же самый набор событий с одним изменением: это правило должно вступить в силу не в текущем году, а через 10 лет; таким образом, оно не относилось бы к вам. При таких условиях модели параллельного процесса предсказали бы, что вы будете реагировать на статью совершенно иначе. Вы уже не были бы мотивированы детально изучать все пункты статьи, рассматривая аргументы и ответные контраргументы. Вместо этого вы могли бы слегка обдумать аргументы администраторов, решив поддержать это предложение или выступить против него, на основе чего-то поверхностного, такого как количество аргументов, приведенных администрацией в поддержку ее плана.

Исследование, проведенное Ричардом Петти и Джоном Качоппо (Petty & Cacioppo, 1984), подтвердило эти предсказания. Студенты колледжа читали либо три, либо девять аргументов в пользу всесторонних экзаменов. Эти аргументы были либо высокого качества («Средние начальные оклады выше у выпускников с такими экзаменами»), либо низкого («Эти экзамены позволили бы студентам сравнить свои результаты с результатами студентов в других университетах»). На рис. 5.4 показаны результаты исследования. Когда студенты полагали, что эти правила будут касаться их, они обрабатывали сообщение центральным путем, и их отношение к экзамену улучшалось после чтения сильных аргументов и ухудшалось после чтения слабых. Однако когда они считали, что эти правила не относятся к ним, поскольку они не вступят в действие в течение 10 лет, студенты основывали свое мнение на количестве, а не на качестве аргументов.

Другой мотивирующий фактор заключается не столько в теме, сколько в самих людях: *познавательная потребность*. Как мы обсуждали в главе 3, некоторые

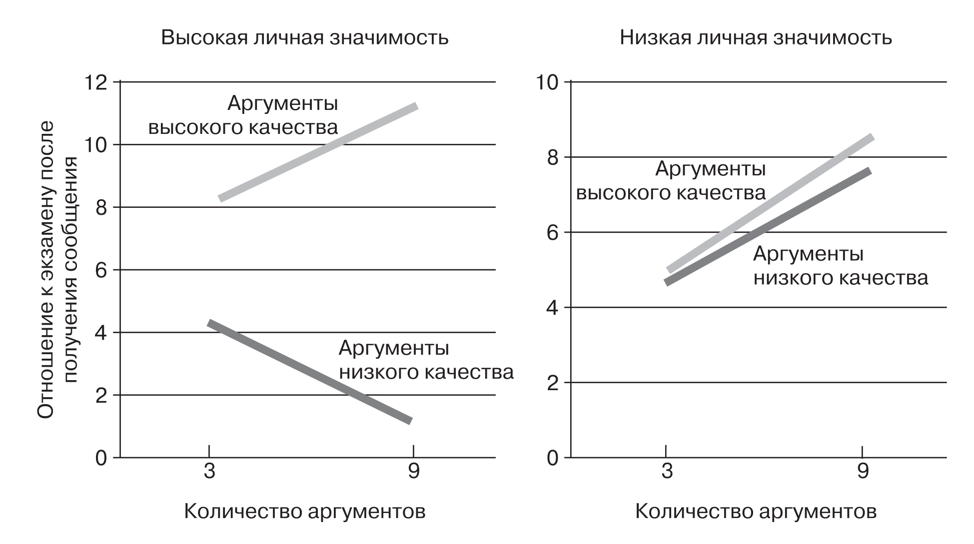


Рис. 5.4. **Влияние личной значимости**. Когда тема была лично значима, студенты реагировали на сообщение, принимая во внимание качество содержащихся в нем аргументов. Когда тема не была лично значима, студенты обрабатывали сообщение периферически, реагируя не на качество аргументов, а просто на их количество. Таким образом, и центральная, и периферическая обработка сообщения может привести к убеждению, но по-разному.

Источник: адаптировано из Petty & Cacioppo (1984).

люди просто предпочитают думать подробнее и глубже других почти над любой проблемой. Эти люди отличаются высокоразвитой **познавательной потребностью**, использованием центрального пути обработки информации, взвешенными суждениями. Эту потребность можно измерить вопросами о том, насколько человеку в целом нравится подробно обдумывать полученную информацию (Cacioppo, Petty, Feinstein & Jarvis, 1996). Люди с высоким уровнем развития познавательной потребности мотивированы подробно обдумывать даже те проблемы, которые не относятся к ним лично. Например, в одном исследовании студенты Айовского университета читали сообщение, содержащее либо сильные, либо слабые аргументы в поддержку увеличения платы за обучение, которое вступило бы в силу через 10 лет. Таким образом, проблема не относилась к этим студентам лично. Однако студенты с развитой познавательной потребностью более тщательно обдумывали все пункты сообщения и испытывали большее влияние качества этих пунктов, чем студенты с низким уровнем развития познавательной потребности (Cacioppo, Petty, Kao & Rodriguez, 1986).

В целом, людей могут мотивировать к глубокому обдумыванию темы такие факторы, как личная значимость темы и естественное предпочтение взвешенных суждений (познавательная потребность). Когда эта мотивация высокая, люди основывают свои мнения на тщательном анализе качества аргументов «за» и «против» по

Познавательная потребность — склонность и любовь к тщательному обдумыванию.

данному вопросу. Когда эта мотивация низкая, люди не слишком сосредоточены на достоинствах и недостатках аргументов; чаще они основывают свои мнения на периферийных соображениях, например просто считая количество аргументов. Хотя эти периферические факторы могут вызвать то же начальное изменение установки, что и сильные аргументы, это изменение угасает быстрее и более уязвимо для убеждающих попыток поменять установку на прежнюю (Haugtvedt & Petty, 1992).

Таким образом, в письме, убеждающем людей поддержать более низкую допустимую скорость на дорогах, вам следовало бы не только привести сильные аргументы в поддержку вашей позиции, но и мотивировать получателей письма тщательно рассмотреть аргументы, возможно, объяснив в начале, насколько значим этот вопрос для их собственной безопасности. («Исследования показывают, что более строгие ограничения скорости на дорогах могут предотвратить сотни смертельных случаев в следующем году. Это может случиться и с вами».) Так вы сможете сделать изменения, которые вызывает ваше письмо, более долговременными.

Возможности. Одного лишь сильного желания обрабатывать сообщение центральным путем, по-видимому, недостаточно. У человека также должна быть возможность довести дело до конца. Если вы были мотивированы всесторонне обдумать полученное сообщение, — скажем, рекламу фотоаппарата, который вы хотели купить, — что могло вам помешать тщательно взвесить все пункты этой рекламы? Исследователи выявили несколько способов ограничить вашу способность к всестороннему осмыслению: отвлечь вас от объявления посторонней информацией (Albarracin & Wyer, 2001), предоставить недостаточно информации для оценки рекламы (Wood, Kallgren & Preisler, 1985) и предоставить недостаточно времени для всестороннего рассмотрения всех пунктов (Ratneswar & Chaiken, 1991).

Исследование, проведенное Джозефом Альбой и Говардом Марморштейном (Alba & Marmorstein, 1987), показало, как этот последний фактор — недостаточное время — может влиять на реакции потребителей на рекламу фотоаппаратов. Испытуемым предъявляли информацию о двух приблизительно сопоставимых по цене марках фотоаппаратов, А и В. Эта информация описывала 12 отдельных характеристик, общих для обоих фотоаппаратов. Марка А была описана как превосходящая марку В только по трем из этих характеристик, но это были наиболее важные характеристики, рассматриваемые при покупке фотоаппарата (включающие качество фотоаппарата и снимков). С другой стороны, марка Б была описана как превосходящая по восьми характеристикам, но они были относительно несущественны при покупке фотоаппарата (например, наличие ремня). При одном экспериментальном условии каждая характеристика предъявлялась испытуемым в течение только двух секунд. При втором условии испытуемым давали пять секунд, чтобы рассмотреть каждую характеристику.



Ускользание информации. Поскольку важные моменты в телерекламе быстро проносятся перед нами, трудно оценить их качество, используя центральную обработку.

Наконец, у последней группы испытуемых было сколько угодно времени на изучение всех 12 характеристик. Затем испытуемые высказывали свое мнение об этих фотоаппаратах.

Были получены поразительные результаты. Когда испытуемым давали только две секунды на каждую характеристику для оценки фотоаппаратов, лишь немногие из них предпочли фотокамеру более высокого качества (17 %); большинство выбирало фотокамеру, у которой было большее количество незначительных преимуществ. Когда им давали пять секунд на каждую характеристику, этот паттерн несколько изменился; но все же менее половины испытуемых (38 %) предпочли выбрать качественную камеру. Только когда у испытуемых было неограниченное время на сравнение характеристик, этот паттерн изменился и большинство испытуемых (67 %) выбрали фотоаппарат, у которого было меньше преимуществ, но они были более важные.

Не напоминает ли вам ситуация с недостаточным временем на анализ всех пунктов сообщения то, как вы должны реагировать на типичные, быстро сменяющиеся рекламные объявления? Задумайтесь об этом на секунду (еще лучше, задумайтесь об этом на любое время): разве не так действует реклама на радио и телевидении? В отличие от печатных рекламных объявлений, содержание сообщений в такой рекламе проносится мимо вас быстрым потоком, который нельзя замедлить или прокрутить назад, чтобы дать вам возможность обработать его центральным путем. В результате вы сосредоточиваетесь не на качестве аргументации рекламодателя, а на периферических аспектах аргументации, таких как симпатичность или привлекательность людей в рекламных объявлениях (Chaiken & Eagly, 1983). Это также верно для большой части другой

информации, которую вы получаете через вещательные СМИ (политические оценки, интервью с общественными деятелями и т. д.).

Итак, двухпроцессные модели убеждения признают наличие двух путей, которыми люди обрабатывают убеждающую информацию. Центральная обработка включает сосредоточение на качестве аргументов в сообщении, что приводит к внимательному рассмотрению этих аргументов и изменению, основанному на их сильных и слабых сторонах. Периферическая обработка предполагает уделение внимания другим аспектам сообщения помимо качества аргументации, таким как простое количество аргументов или привлекательность коммуникатора. Она заставляет людей изменять свои установки и убеждения на основе этих второстепенных факторов. Люди будут с большей вероятностью использовать центральную обработку сообщения, имея и мотивацию, и возможность делать это. Если то или другое будет отсутствовать, то они с большей вероятностью будут обрабатывать сообщение периферийно.

Независимо от используемого вида обработки, люди изменяют свои установки и убеждения для достижения личных целей. Рассмотрим их.

Цели убеждения: почему люди изменяют свои установки и мнения

Вероятно, вы могли без особых усилий назвать несколько причин, по которым один человек может хотеть убедить другого, поскольку изменение чьих-либо установок и мнений позволяет достичь всевозможных целей. Но почему человек может хотеть *стать* объектом убеждения? Каким целям служило бы такое изменение? Этот вопрос кажется более интересным и полезным (Snyder & DeBono, 1989).

Чтобы понять функции изменения установки, сначала мы должны рассмотреть, каковы могут быть функции установки. Психологи предположили наличие нескольких таких функций: посредством установок люди могут получать поощрения и избегать наказаний, рационально организовывать информацию, самовыражаться, поддерживать самооценку и уживаться с членами своих групп (Herek, 1986; Maio & Olson, 1995; Shavitt, 1990; Smith, Bruner & White, 1956).

Комбинируя эти функции и применяя их к проблеме изменения установки, мы можем увидеть три главные цели убеждения. Люди могут поддаться на убеждающее сообщение, чтобы:

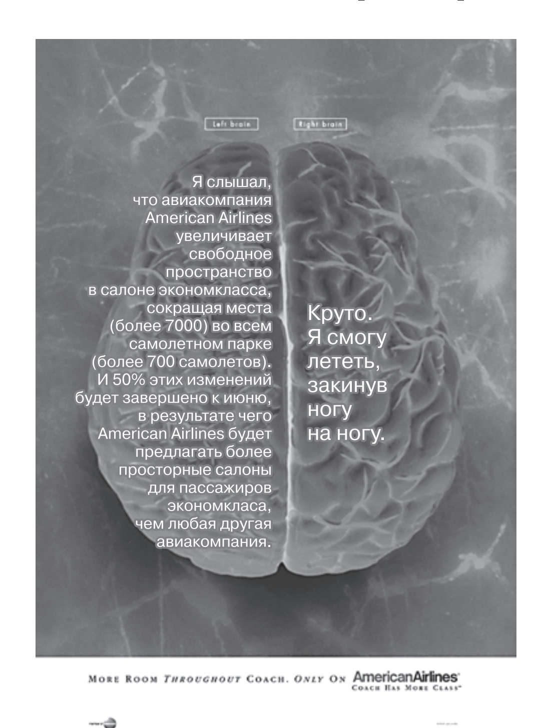
1) придерживаться более правильного взгляда на мир,

2) быть в согласии с собой,

3) получить социальное одобрение и принятие.

Иногда изменение какой-либо установки может позволить достичь нескольких целей. Например, когда человек сближает позиции по данной проблеме со

своим другом, после того как друг превосходно доносит до него свою мысль, это изменение должно способствовать как точности представления о мире, так и социальному одобрению. Хотя эти три цели не всегда осознаются, в оставшейся части этой главы мы рассмотрим, как они заставляют людей изменяться.



Если мозг состоит из двух полушарий, значит, это кому-то нужно. Этот рекламодатель разумно организовал информацию, чтобы одновременно обращаться к потребителям и с центральной, и с периферийной обработкой.

Быстрая проверка

1. Что такое убеждение?
2. Какие два метода обычно используют исследователи для измерения убеждения?
3. Чем отличается модель когнитивной реакции от более ранних моделей убеждения?
4. Каковы два основных вида процессов изменения установки, описанные в двухпроцессных моделях убеждения? Чем они отличаются друг от друга?

Правильное представление о мире

Щедрые на обещания политики, красноречивые продавцы и создающие сенсации рекламодатели часто могут вводить в заблуждение свою аудиторию. Поэтому не стоит удивляться, что во избежание ошибок, которые могут дорого стоить, люди хотят хорошо ориентироваться в реальном мире. Один из способов

достичь этой цели — иметь правильные установки и верные мнения. В этом разделе мы рассмотрим некоторые из способов, которые используют люди в попытке достичь точности своих представлений о мире. Затем мы исследуем те характеристики человека и ситуации, которые влияют на достижение точности.

Быстрые пути к верным представлениям о мире

Как мы уже видели, когда люди хотят быть точными в своем мнении по какому-либо вопросу — например, когда этот вопрос касается их лично, — они тратят много времени и сил, анализируя соответствующие факты (Lundgren & Prislin, 1998; Petty & Cacioppo, 1979). Но мы ни в коем случае не должны предполагать, что адекватное представление о теме хотят иметь лишь те, кто всесторонне обдумывает ее (Chaiken, Liberman & Eagly, 1989). Нередко люди хотят быть точными, но у них нет времени или сил тщательно проанализировать факты. Что тогда делать? Они часто полагаются на доказательства другого рода, чтобы помочь себе сделать правильный выбор, — быстрые доказательства правильности. Эти быстрые доказательства могут быть получены из трех источников: заслуживающие доверия коммуникаторы, реакции окружающих и готовые идеи.

Заслуживающие доверия коммуникаторы отличаются компетентностью и надежностью. Когда обстоятельства не позволяют всесторонне проанализировать убеждающее сообщение, стремящиеся к точности люди могут основывать свои мнения на надежности коммуникатора (Chaiken & Maheswaran, 1994; Petty, Cacioppo & Goldman, 1981). Каковы особенности заслуживающего доверия коммуникатора? В результате многолетних исследований были обнаружены две такие особенности: заслуживающий доверия коммуникатор компетентен и надежен (Perloff, 1993).

Когда СМИ представляют точку зрения эксперта по какой-либо теме, это оказывает впечатляющее влияние на общественное мнение. Единственная газетная статья с мнением специалиста в *New York Times* приводит к изменению общественного мнения на 2 % в общенациональном масштабе; когда мнение эксперта передают по общенациональному телеканалу, это влияние почти удваивается (Jorden, 1993; Page, Shapiro & Dempsey, 1987).

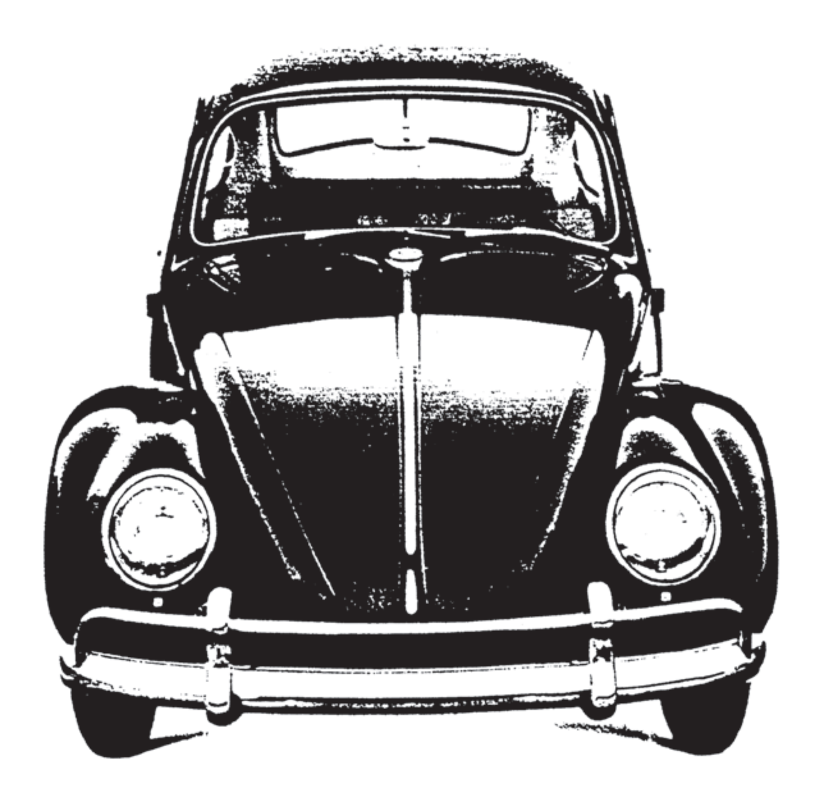
Какие из этого можно сделать выводы для повышения эффективности вашего письма в поддержку снижения максимальной скорости на дорогах? Если есть публичные заявления экспертов по безопасности дорожного движения, которые поддерживают вашу позицию, было бы ошибкой не найти и не использовать их, особенно когда целевая аудитория первоначально не одобряет ваше предложение (Aronson, Turner & Carlsmith, 1963). Однако вы не будете вполне убедительны, просто сообщив аудитории, что вы — источник экспертной информации. Исследования показывают, что вы также должны продемонстрировать, что вы — заслуживающий доверия источник этой информации (Van Overwalle & Heylighen, 2006).

Тогда как компетентность относится к знаниям и опыту коммуникатора, *надежность* означает честность коммуникатора и отсутствие предубежденности. Как коммуникатор может выглядеть честным и непредубежденным, передавая убеждающее сообщение? Он может достичь этого, создав впечатление, что его сообщение не предназначено для изменения установок в его собственных интересах, а вместо этого служит интересам членов аудитории, снабжая их точной информацией по данному вопросу (M. C. Campbell, 1995; Davis & O'Donohue, 2004). Рекламные объявления, обещающие «откровенный разговор» о проблеме или продукте, иллюстрируют один из подходов, часто используемых для установления доверительных отношений. Другой подход более хитрый: вместо того чтобы приводить аргументы только в свою пользу, коммуникаторы иногда показывают аргументы обеих сторон — доводы «за» и «против», — что производит впечатление честности и беспристрастности. Исследователи давно знают, что коммуникаторы, представляющие аргументацию разных сторон и, казалось бы, приводящие доводы против своих интересов, могут завоевать доверие аудитории и оказывать большее влияние (Eagly, Wood & Chaiken, 1978), особенно когда аудитория первоначально не согласна с коммуникатором (Hovland, Lumsdaine & Sheffield, 1949). Действительно, уже учащиеся вторых классов больше доверяют информации, которая противоречит личным интересам коммуникатора; например, они с большей вероятностью будут верить рассказу ребенка, который сообщил, что он занял второе, а не первое место в состязании по ходьбе (Mills & Keil, 2005).

Исследование

Обычно точность – это хорошо. Но всегда ли это именно то, чего мы хотим? Вспомните ситуацию, когда вы заставили себя поверить чему-то, что не было верно. Какова была ваша реальная цель в этом случае?

Рекламодатели нашли один особенно эффективный способ создавать впечатление — они приводят доводы, противоречащие их собственным интересам. Они упоминают незначительную слабую сторону или недостаток в рекламе продукта. Так создается ощущение честности, с помощью которого они могут быть более убедительными, рассказывая о преимуществах продукта (см. рис. 5.5). Эту тактику используют не только рекламодатели. Адвокатов учат перехватывать инициативу, упоминая слабые стороны в их собственном случае, прежде чем это сделает адвокат противной стороны, тем самым создавая впечатление честности в глазах членов коллегии присяжных. Эксперименты показали, что эта тактика работает. Когда присяжные заседатели слышали, что адвокат сначала упомянул о слабых сторонах в своем случае, они считали его более честным и были в целом более благосклонны к его случаю в заключительных приговорах из-за этого впечатления честности (Williams, Bourgeois & Croyle, 1993).



Уродлив только с виду

Возможно, здесь не на что посмотреть, но под этой скромной наружностью бьется сердце двигателя с воздушным охлаждением. Он не перегреется и не разрушит ваши поршневые кольца. Он не замерзнет и не загубит вашу жизнь. Он находится в задней части автомобиля, где нагрузка на задние колеса улучшает проходимость по снегу и песку. И вы проедете приблизительно 12 километров на литре бензина. Через некоторое время вы начнете любить свой «фольксваген», вы даже полюбите его внешний вид. Вы обнаружите, что в нем достаточно места почти для любых ног. Он достаточно высок почти для любой головы. Даже со шляпой. У него ковшеобразные сиденья с регулировкой положения. Двери так хорошо закрываются, что вам не нужно прикладывать никаких усилий. (Они настолько герметичны, что сначала лучше слегка опустить стекло для выхода воздуха.) Эти простые, неброские колеса имеют независимую подвеску. Когда при ударе одно колесо подпрыгивает, это не влияет на другое колесо. За все это вы платите 1663 доллара, когда покупаете «фольксваген». Его уродство не входит в его стоимость. И в этом его привлекательность.



Рис. 5.5. **Когда плохое идет на пользу.** Сорок пять лет назад рекламному агентству Doyle Dane Bernbach поставили задачу представить маленький немецкий автомобиль на американском рынке, где не продавалось никаких небольших автомобилей и никогда не имели успеха импортные товары. Был создан ряд объявлений, имевших легендарный успех и передававших ощущение общей надежности автомобиля и компании, указывая на его маленькие недостатки. Вам, вероятно, придется сосредоточиться, чтобы понять это, но в этом варианте рекламного объявления отрицательный комментарий предшествует каждому набору положительных комментариев.

Реакции окружающих. Когда люди хотят правильно реагировать на убеждающее сообщение, но у них нет мотивации или возможности всесторонне обдумать его, можно использовать другой простой прием. Они могут наблюдать реакции других на это сообщение (Saporito, 2005). Например, если бы при таких условиях вы услышали политическую речь и все люди в аудитории вокруг вас реагировали бы на нее с энтузиазмом, то вы вполне могли бы прийти к заключению, что это была хорошая речь, и ваши убеждения изменились бы в соответствующем направлении (Axsom, Yates & Chaiken, 1987). Кроме того, чем больше согласия вы наблюдали бы между членами аудитории, тем с большей вероятностью вы последовали бы их примеру, даже если бы вы первоначально не соглашались с ними (Betz, Skowronski & Ostrom, 1996; Surowiecki, 2004). Именно по этой причине следователей учат говорить подозреваемому «Мы полагаем, что вы виновны», а не «Я полагаю, что вы виновны» (Inbau, Reid, Buckley & Jayne, 2001).

Хотя согласие между членами аудитории усиливает влияние их реакций, реакция одного человека на сообщение иногда также может существенно повлиять на реакцию человека, наблюдающего ее. Следователи, ведущие допрос по уголовным делам, понимают это и часто подкрепляют свои утверждения о виновности подозреваемого, говоря ему, что у них есть свидетель, который согласен с ними. В этой тактике настораживает то, что следователи часто используют ее, когда никакого свидетеля не существует. Дело не только в том, что, по данным социолога Ричарда Лео (Leo, 1996), наблюдавшего 182 случая, в полицейских допросах допускается использование ложных доказательств, но и после предъявления ложных доказательств подозреваемые в большинстве этих случаев признавали свою вину. Возможно ли, что некоторые из этих признаний были сделаны в действительности невиновными подозреваемыми, которые были убеждены в собственной виновности сфальсифицированными доказательствами? И, если это так, каковы могут быть обстоятельства, которые приводят к этой необыкновенно действенной форме убеждения?

Сол Кассин и Кэтрин Кихель (Kassin & Kiechel, 1996) провели исследование, чтобы дать точные ответы на эти вопросы. Они создали ситуацию, в который студенты колледжа, решающие в ходе эксперимента компьютерную задачу, обвинялись исследователем в проступке, который они не совершали. Исследователи обвиняли их в нажатии на определенную клавишу, которую их просили не трогать, в результате чего были стерты все данные. С расстроенным видом исследователь требовал заверенное подписью признание от студента. Сколько студентов подписывали это признание, несмотря на то что никто не был виновен? Это в значительной степени зависело от двух особенностей исследования.

Во-первых, те люди, которые были когнитивно перегружены, выполняя компьютерную задачу (они должны были обрабатывать информацию в бешеном темпе), с большей вероятностью признавали вину, чем те, кто не был перегружен

задачей (83 % в отличие от 62 %). Как мы видели ранее, когда люди вынуждены чувствовать себя озадаченными и неуверенными, они более подвержены влиянию.

Во-вторых, половина студентов слышали, как такой же испытуемый (на самом деле это был помощник экспериментатора) утверждает, будто он видел, что студент нажал запрещенную клавишу. Люди, против которых ложно свидетельствовал очевидец, значительно чаще признавали вину, чем те, кого ни в чем не обвиняли (94 % в отличие от 50 %). Комбинация этих двух факторов была настолько сильной, что те студенты, которые были одновременно перегружены компьютерной задачей и ложно обвинены свидетелем, признавали свою вину в 100 % случаев.

Еще более пугающий аспект психических состояний этих студентов состоял в том, что, очевидно, большинство из них действительно верило своим признаниям. Когда позже они стояли в одиночестве вне лаборатории, к ним подходил другой студент (на самом деле второй помощник экспериментатора), который спрашивал, что произошло. Шестьдесят пять процентов из них отвечали, признаваясь в своей вине этому неизвестному человеку, говоря что-то вроде: «Я нажал не ту кнопку и уничтожил программу». Очевидно, влияние мнения других — даже мнения одного человека — может очень сильно изменить нашу восприимчивость к убеждению, особенно когда сначала нас заставили почувствовать неуверенность в себе. Вызывает беспокойство, что эти факторы хорошо соответствуют ситуации с признанием Питера Райли. Во время допроса он был когнитивно перегружен до степени замешательства, и затем другие люди (следователи и оператор детектора лжи) уверяли его, что он виновен.



Наблюдение за поведением толпы. Когда другие люди, особенно многие, положительно реагируют на какую-либо идею, мы, скорее всего, будем считать ее более обоснованной и реагировать похожим образом.

Готовые идеи. Согласно *эвристике доступности*, которую мы обсуждали в главе 3, один из легких способов, используемых людьми для принятия решения о правильности или правдоподобии какой-либо идеи, основан на том, насколько легко они могут представить себе эту идею или ее примеры (Bacon, 1979; Tversky & Kahneman, 1973). Это позволяет коммуникаторам тонко склонить аудиторию к принятию идеи, сделав ее более *когнитивно подготовленной*, то есть легче представляемой или быстрее всплывающей в памяти.

Коммуникаторы могут использовать два метода, чтобы сделать идею более когнитивно подготовленной. Первый состоит в том, чтобы представить идею несколько раз. Во многих исследованиях показано, что повторные утверждения воспринимаются как более обоснованные (Hertwig, Girerenzer & Hoffrage, 1997). Кроме того, после многократного предъявления какой-либо идеи она становится более знакомой и легче представимой, в результате чего кажется более правдоподобной (Arkes et al., 1989; Boehm, 1994).

Второй метод увеличить подготовленность и правдоподобность определенной идеи или явления — попросить аудиторию вообразить их (Garry & Polaschek, 2000). После того как вы однажды что-то вообразили, вам легче вообразить это в следующий раз, таким образом, это кажется более вероятным.

В одном исследовании студентов Университета штата Нью-Мексико просили вообразить, что они попали в автокатастрофу, после чего они стали значительно более склонны поддерживать предложения по усилению безопасности дорожного движения (Gregory, Burroughs & Ainslie, 1985). Вы, конечно, понимаете, что эти результаты имеют отношение к вашему письму в защиту более строгих ограничений скорости: вы могли бы попросить читателей хотя бы на минуту *просто вообразить*, насколько легко попасть в автокатастрофу при движении транспорта с большой скоростью.

Таким образом, можно придать идеям более убедительный вид, увеличив их когнитивную подготовленность. Этого можно добиться, многократно изложив эти идеи и попросив аудиторию вообразить или описать их. Ретроспективно очевидно, что следователи в случае с Питером Райли использовали оба эти метода. На него давили, многократно утверждая, что он убил свою мать, и постоянно заставляя вообразить, как он мог сделать это. К моменту окончания допроса эти воображаемые сцены стали реальностью и для следователей, и для Райли.

> *Следователь.* Но вы припоминаете, как резали ей горло опасной бритвой.
>
> *Райли.* Трудно сказать. Я полагаю, что помню, как делал это. Я имею в виду, что представляю, как делаю это. Это идет из моего затылка...
>
> *Следователь.* А как насчет ее ног? Что вы там видите? <...> Вы можете вспомнить, как топтали ее ноги?
>
> *Райли.* Вы говорите это, затем я воображаю, что делаю это.

Следователь. Вы ничего не воображаете. Я полагаю, начинает выясняться правда. Вы хотите этого.

Райли: Я знаю...

Что влияет на стремление к точности?

Желание иметь правильную точку зрения по какой-либо теме не всегда одинаково. В одних случаях и у определенных людей оно может быть особенно сильным. В других случаях и у других людей оно может резко ослабнуть. Рассмотрим ряд факторов, влияющих на то, когда и как стремление к точности оказывает воздействие на эффективность убеждения.

И

Значимость проблемы. У вас, вероятно, есть мнения о тысячах проблем. Хотя было бы хорошо придерживаться правильных точек зрения на каждую из них, вы более мотивированы иметь точную информацию о тех, которые непосредственно касаются вас. Политические различия в отдаленной части мира могут вызвать там важные события — войну, революцию и социальные изменения. Но вы, вероятно, были бы менее мотивированы придерживаться обоснованной точки зрения на такие проблемы, чем на планы повышения местного налога с продаж. Обычно, как мы видели, вы будете стремиться иметь более правильные установки и мнения по проблемам, которые *лично* важны для вас. Следовательно, вы с большей вероятностью будете тщательнее обдумывать сообщения, касающиеся этих проблем, и поддаваться убеждению только под влиянием сильных аргументов (Petty et al., 2005).

В одном исследовании было продемонстрировано, насколько легко рекламодатели могут заинтересовать вас определенной темой, чтобы вы обращали особое внимание на их сообщения. Исследователи написали рекламный текст — для рекламы одноразовых бритв, — в котором для обращения к читателю либо использовалось местоимение «вы» («Возможно, вы полагали, что технология изготовления бритвы никогда не может улучшиться»), либо не использовалось. Люди, которые видели объявления с обращением к ним, более тщательно обдумывали информацию и поддавались ее влиянию, когда она содержала сильные аргументы (Burnkrant & Unnava, 1989). Можете ли *вы* представить, как *вы* могли бы включить этот прием в *ваше* письмо об ограничениях скорости на дорогах — учитывая, что он подействует, только если *у вас* есть хорошие аргументы в поддержку *вашей* точки зрения? Конечно, авторы учебников никогда не опустились бы до использования этой тактики.

И

Настроение. Пребывание в радостном или печальном настроении не только дает вам положительное или отрицательное ощущение; это также позволяет получить информацию о непосредственной ситуации, в которой вы оказались (Schwarz & Clore, 1996). Если в данный момент вы чувствуете себя счастливым, вероятно, что ваше текущее окружение недавно

было открытым и благодарным к вам. С другой стороны, если вам грустно, то, скорее всего, данное окружение недавно создало для вас какие-то проблемы; оно будет казаться более опасным местом, и вы будете чувствовать себя более незащищенным (Salovey & Birnbaum, 1989). Безусловно, вы хотели бы убедиться в том, что правильно реагируете на попытку убеждения в этом опасном окружении. Таким образом, находясь в печальном настроении, в отличие от радостного, вы будете особенно мотивированы иметь правильные установки и верные мнения, которые соответствуют данной ситуации — поскольку ваше настроение сигнализирует вам о потенциальной опасности ошибок в непосредственном окружении (Forgas & East, 2008; Isbell, 2004; Schwarz, Bless & Bohner, 1991).

C **Решенные вопросы.** В Библии сказано, что «всему свое время, и время всякой вещи под небом». Достижение точности подчиняется этому же правилу. Например, Питер Гольвитцер и его сотрудники показали, что есть определенное время, когда люди наиболее мотивированы быть точными — когда они решают, к какому мнению склониться, чему верить или что делать. Однако *после того, как* это решение принято, желание видеть вещи такими, какие они есть, может смениться желанием приступить к выполнению только что принятого решения (Armor & Taylor, 2003; Gollwitzer, Heckhausen & Steller, 1990). Как советовал своим генералам Наполеон, «потратьте время на размышления; но когда настанет время действовать, прекратите думать и идите в атаку».

C **Нежелательная информация.** При определенных обстоятельствах люди верят только тому, чему они хотят верить и что обычно соответствует их личным интересам и предпочтениям (Johnson & Eagly, 1989; Kunda, 1990). Эта тенденция может влиять на процесс убеждения. Например, люди считают информацию, которая противоречит тому, чему они привыкли верить, менее достоверной, чем информацию, которая подтверждает эти убеждения; в результате такие доказательства менее убедительны (Lord, Ross & Lepper, 1979; Pyszczynski, Greenberg & Holt, 1985). В другом исследовании было показано, как работает этот прием. Люди, которые получают убеждающую информацию, соответствующую их личным интересам, предпочтениям и взглядам, чувствуют себя довольными и, как правило, не прилагают умственных усилий, необходимых для поиска ошибок. Однако столкнувшиеся с несоответствующей информацией расстраиваются и ищут в ней изъяны, которые они могут использовать, чтобы сформулировать контраргументы (Giner-Sorolla & Chaiken, 1997; Munro & Ditto, 1997). Хотя тщательный анализ и непринятие информации, не согласующейся с предпочитаемыми качествами и убеждениями человека, не обязательно причинит ему вред, чрезмерное усердие в этом вопросе может быть саморазрушительным, как мы увидим в следующем разделе.

Взаимосвязи: функция и дисфункция

Преодоление защитного поведения и отрицания

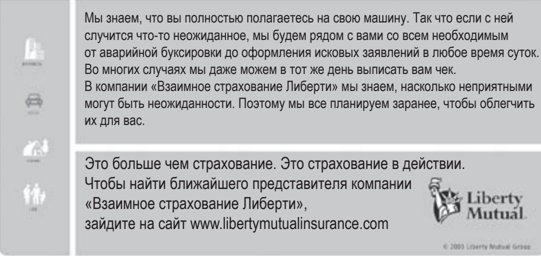
Используют ли люди предвзятый подход, пытаясь оспаривать и отрицать негативную (но не позитивную) информацию, даже когда эта информация касается жизненно важных вопросов, например их собственного здоровья? Они действительно делают это (Lench & Ditto, 2008; Kunda, 1987). Например, водители попадавшие в больницу после автокатастроф, тем не менее продолжают полагать, что они водят машину лучше и безопаснее большинства других водителей (Guerin, 1994; Svenson, 1981).

Предположим, что вы участвовали в эксперименте с использованием нового анализа слюны, чтобы обнаружить недостаток фермента, который предсказывает панкреатическую болезнь в будущем. Насколько вы поверили бы в точность нового анализа? Согласно исследованию, проведенному Питером Дитто и Дэвидом Лопесом (Ditto & Lopez, 1992) на студентах Кентского университета штата Огайо, это может зависеть от того, выявил ли у вас анализ вызывающий беспокойство недостаток фермента. Как и большинство этих студентов, вы, вероятно, приуменьшили бы точность анализа, если бы его результаты свидетельствовали о том, что в будущем вас ожидают проблемы с поджелудочной железой. Второе исследование показало, как вы могли бы этот сделать. Дитто и Лопес спрашивали испытуемых, были ли у них какие-либо нарушения в питании, сне или образе жизни за прошлые 48 часов, которые, возможно, повлияли бы на точность анализа. Те, у кого результаты анализа указывали на угрозу здоровью, перечисляли в три раза больше «нарушений», чем студенты с хорошими анализами. Таким образом, они искали способы ослабить доказательства, противоречащие предпочтительному представлению о себе как о здоровом человеке.

Внешне эта тенденция кажется потенциально вредной. И она на самом деле может быть такой, поскольку она предполагает критику информации, которая может предупредить о физической опасности. Однако результаты исследования, проведенного Джоном Джеммоттом с коллегами (Jemmott et al., 1986), указывают на то, что большинство людей не настолько глупы, чтобы полностью игнорировать предупреждение. Участникам эксперимента говорили, что анализ на недостаток фермента выявлял или не выявлял у них возможные заболевания поджелудочной железы в будущем. Те, кому сообщили, что у них обнаружен недостаток фермента, оценивали точность анализа значительно ниже, чем студенты с хорошими анализами. Тем не менее 83 % участников с недостатком фермента просили предоставить им информацию о медицинской помощи людям с этим расстройством. Таким образом, хотя они попытались защититься от таящейся в результатах анализа угрозы, значительное большинство не отметало с ходу этот вопрос; вместо этого они принимали меры, чтобы получить дополнительную информацию и, если потребуется, помощь.

Следовательно, для большинства людей тенденция отвергать нежелательную информацию обычно неопасна в таких ситуациях, поскольку она смягчена стремлением к точности, особенно когда находятся под угрозой важные аспекты *Я*. Серьезная проблема возникает лишь в случаях, когда люди не устанавливают разумных границ для желания рассматривать мир согласно своим убеждениям и предпочтениям (Armor & Taylor, 1998). Этот вид реакции выходит за пределы здорового скептицизма по отношению к несоответствующей информации. Она может характеризоваться как *отрицание* и быть саморазрушительной (Gladis, Michela, Walter & Vaughn, 1992; Lazarus, 1983).





Когда вы в полной растерянности, позвоните мне. Рекламные трюки, подобные этому, могут быть эффективны, когда они создают у получателей рекламы ощущение опасности и затем предлагают ясные шаги для уменьшения этой опасности.

Кто эти люди, которые реагируют отрицанием, столкнувшись с вызывающей беспокойство информацией? Они не просто оптимисты — люди, полагающие, что с ними должны происходить, как правило, хорошие события (Scheier & Carver, 1992). Лучше их называть *хроническими нереалистичными оптимистами* — людьми, которые не признают, что с ними, в общем, могут случиться неприятные события, поэтому такие люди не могут принять меры предосторожности (Davidson & Prkachin, 1997; Thompson & Schlehofer, 2008). Очевидно, они настолько расстроены возможностью неприятностей, что вытесняют соответствующую информацию и отрицают, что с ними может произойти что-то плохое (Taylor, Collins, Skolan & Aspinwall, 1989). Ирония состоит в том, что, вытесняя и отрицая существование возможных неприятностей, люди делают эти опасности более реальными (Radcliffe & Klein, 2002; Robins & Beer, 2001).

Эта тенденция реагировать на угрозу, игнорируя или отрицая проблему, также может проявляться у обычных людей, но только при определенных условиях. По большей части вызывающие страх сообщения обычно стимулируют получателей принимать меры для уменьшения угрозы (Boster & Mongeau, 1984; Robberson & Rogers, 1988). Например, прочитанная французским подросткам лекция о вреде алкоголя была значительно более эффективной для изменения отношения к его употреблению и соответствующего поведения, когда она сопровождалась вызывающими страх, а не нейтральными фотографиями (Levy-Leboyer, 1988). Однако из этого общего правила есть одно исключение: когда опасность, описанная в вызывающем

страх сообщении, серьезна, но получателям не предлагают никаких эффективных средств уменьшения этой опасности — самоограничения, лечения, упражнений, диеты и т. п., — они могут справиться со страхом, «блокируя» это сообщение или отрицая, что оно относится к ним. Как следствие, они не могут принять превентивные меры (Rogers & Mewborn, 1976).

Из этого становится понятно, почему важно сопровождать вызывающие страх сообщения конкретными рекомендациями по уменьшению опасности: чем яснее люди видят поведенческие средства избавления себя от страха, тем меньше они будут вынуждены прибегать к психологическим средствам, таким как отрицание (Leventhal & Cameron, 1994) (рис. 5.6 и фотографию на странице 291). Следовательно, не пытайтесь убеждать людей с помощью страха, не предлагая им конкретных способов преодоления этого страха (Das, deWitt & Stroebe, 2003). Это касается и вашего письма, предназначенного для убеждения граждан в опасности высокой допустимой скорости на дорогах. Яркое описание автокатастроф, к которым приводят слишком мягкие ограничения скорости, будет эффективным, лишь когда вы также опишете определенные шаги, которые могут предпринять получатели письма для уменьшения опасности, например помощь соответствующим группам политических акций или звонки соответствующим законодателям (чьи телефонные номера вы должны указать).

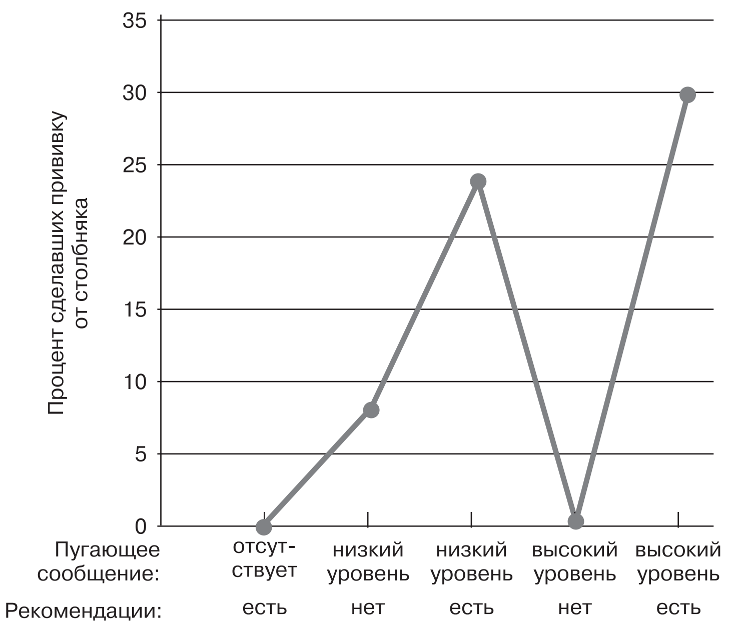


Рис. 5.6. Недостаточно страха, у вас должен быть план. Студенты читали медицинскую брошюру о риске заражения столбняком, содержащую или не содержащую пугающие изображения последствий такого заражения. Кроме того, они получали или не получали конкретные рекомендации относительно того, как сделать прививку от столбняка. Наконец, была контрольная группа студентов, которые не получили информацию о столбняке, но получали рекомендации. Сообщение с пугающими изображениями побуждало реципиентов сделать прививку, только если оно включало план с описанием конкретных мер, которые они могли принять, чтобы сделать прививку и таким образом уменьшить свой страх перед столбняком.

Источник: Адаптировано из Leventhal & Cameron (1994).

В **Компетентность и сложность.** Предположим, что вы заседаете в коллегии присяжных, решающих, какую денежную компенсацию присудить человеку, который утверждает, что заболел раком в результате воздействия химических веществ на работе. Его работодатель, производственная фирма, признает, что он подвергался воздействию этого химического вещества, но ставит под сомнение тот факт, что это вызвало рак. Одна часть заслушиваемого доказательственного материала является показаниями свидетеля-эксперта, доктора Томаса Фаллона, который на основании научных данных утверждает, что это химическое вещество действительно вызывает рак у различных видов животных, а также у людей. Насколько может повлиять на вас мнение этого эксперта? Согласно исследованию, проведенному Джоэлом Купером, Элизабет Беннет и Холли Сакел (Cooper, Bennett & Sukel, 1996), это может зависеть не только от того, насколько компетентным вы его считаете, но также и от того, насколько сложными были его показания.

В этом исследовании мнимые присяжные заседатели слышали, что доктора Фаллона описывали либо как очень компетентного, либо как лишь умеренно компетентного в данной области. Некоторые из присяжных заседателей затем слышали, что он давал свои показания обычным языком, просто говоря, что это химическое вещество вызывает рак печени, некоторые другие болезни печени и заболевания иммунной системы. Другие присяжные заседатели слышали, что он давал свои показания сложным, почти непонятным языком, говоря, что воздействие этого вещества привело к «индукции опухолевого роста, а также гепатомегалии, гепатомегалоцитозу и лимфоидной атрофии селезенки и зобной железы». Самое интересное открытие этого исследования состояло в том, что очень компетентный свидетель-эксперт более успешно убеждал присяжных, только когда он использовал сложные, с трудом понимаемые термины. Чем это объясняется? Авторы исследования полагают, что, когда доктор Фаллон говорил простым языком, присяжные заседатели могли оценивать его показания на основе самих фактов. Они не должны были использовать его компетентность в качестве легкого способа определения точности. Однако когда его показания были слишком неясными для понимания, они должны были полагаться на его репутацию эксперта как на критерий оценки показаний. Эти результаты наводят на интересную, хотя и парадоксальную, вызывающую беспокойство мысль: авторитетные эксперты могут быть наиболее убедительными, когда люди неспособны понять детали сказанного ими!

Быстрая проверка

1. Какие три источника быстрых доказательств часто используют люди, пытаясь придерживаться правильных установок?
2. При каких обстоятельствах люди больше всего хотят иметь верные мнения?
3. Какие факторы заставляют людей иметь менее верные мнения?

Последовательность в установках и действиях

Гиганта британской науки XIX века Майкла Фарадея когда-то спросили о его давнем научном противнике: «Этот профессор действительно всегда не прав?» Фарадей сердито посмотрел на своего собеседника и ответил: «Он не настолько последователен».

В пренебрежительной характеристике, которую дал Фарадей интеллекту его оппонента, мы находим пару идей, касающихся последовательности. Первая довольно очевидна: как и большинство людей, Фарадей считал последовательность замечательной чертой, которая должна проявляться в поведении. Когда этого не происходит, появляется причина для презрения (Allgeier et al., 1979). Чтобы обнаружить вторую идею, требуется приложить немного больше усилий. Почему Фарадей не видел нужды полностью обесценивать отдельные успехи своего оппонента? Социальный психолог мог бы ответить на этот вопрос, предположив, что сам Фарадей был жертвой действия **принципа последовательности**, согласно которому люди мотивированы к когнитивной последовательности и будут изменять свои установки, убеждения, представления и действия, чтобы достичь ее. Чтобы оставаться последовательным в негативной оценке своего противника, Фарадей должен был найти способ отрицать успехи этого человека — поэтому он характеризует достижения противника как проявление непоследовательности.

Хотя мы не можем быть уверены, что ответ Фарадея был мотивирован желанием быть последовательным (с 1867 года он недоступен для опросов), мы можем рассмотреть основания для подобных ответов у современных людей. Для этого мы сначала изучим две главные теории последовательности — баланса и когнитивного диссонанса, — в рамках которых велись исследования убеждения. Затем мы рассмотрим особенности человека и ситуации, влияющие на стремление к последовательности.

Теория баланса

По мнению Фрица Хайдера (Heider, 1946, 1958), который предложил **теорию баланса**, все мы предпочитаем иметь гармоничное и последовательное представление о мире. Мы склонны соглашаться с людьми, которых любим, и не соглашаемся с теми, кто нам не нравится; мы хотим связывать все хорошее с хорошими людьми, а плохое — с плохими; мы хотим считать вещи, похожие в одном отношении, похожими и в других отношениях. Хайдер говорит, что такая гармония создает в нас состояние когнитивного баланса. Когда мы находимся в состоянии баланса — возможно, обнаруживая себя соглашающимися по политической проблеме с тем, кто нам действительно нравится, — мы довольны; нет необходимости изменяться. Но если наша когнитивная система

разбалансирована — например, когда мы обнаруживаем, что не соглашаемся по какому-либо вопросу с человеком, который нам очень нравится, — мы испытываем неприятное напряжение. Для устранения этого напряжения мы будем должны что-то изменить в системе. Рассмотрим подробнее теорию баланса, чтобы понять, как эта потребность в изменении может повлиять на убеждение.

Назовите свою любимую знаменитость. Теперь предположим, что вы услышали, что этот человек занимает политическую позицию, с которой вы не согласны. С точки зрения этой теории ваша когнитивная система должна выйти из равновесия, потому что вы не согласны с тем, кто вам нравится. Что бы вы могли сделать, чтобы уменьшить это напряжение и сбалансировать систему? Один из способов мог бы состоять в изменении вашего отношения к знаменитости; после этого вы могли бы не соглашаться с тем, кто вам не нравится. Второй подход мог бы состоять в изменении вашего отношения к данной теме; после этого вы могли бы согласиться с тем, кто вам нравится. В обоих случаях снова воцарилась бы гармония.

Выбор подхода, вероятно, зависел бы от силы ваших установок. Например, если бы у вас были очень глубокие убеждения по данной политической проблеме — скажем, относительно контроля продажи и использования оружия, — вы, вероятно, достигли бы баланса, изменив свое мнение о знаменитости, которая не согласна с вами. Однако если бы у вас не было сильной установки относительно данной темы, то вы, скорее всего, достигли бы баланса, изменив эту установку, чтобы согласиться с понравившимся вам человеком. Большое количество исследований подтверждает прогнозы теории баланса относительно изменения установки (Gawronski, Walther & Blank, 2005; Greenwald et al., 2002; Priester & Petty, 2001). Вообще, люди действительно изменяют свои взгляды, чтобы поддерживать гармоничные связи между самими собой, коммуникаторами и темами коммуникации.

Рекламодатели часто пытаются использовать эту тенденцию при выборе известных людей для продвижения их продукции. Готовность производителей платить огромные суммы знаменитостям (чьи таланты могут быть не связаны с их продукцией) указывает на то, что, по мнению бизнес-сообщества, стремление к когнитивному балансу делает эти инвестиции оправданными. Доказательства потенциальной рентабельности для бизнеса затрат на то, чтобы связать продукцию с позитивными людьми, можно найти в результатах опроса, указывающего, что 76 % потребителей переключились бы на торговую марку или продукт, связанный с положительными событиями, такими как Олимпийские игры (Kadlec, 1997). По данным

Принцип последовательности – принцип, согласно которому люди изменяют свои установки, убеждения, представления и действия, чтобы они согласовались друг с другом.

Теория баланса – теория Хайдера, согласно которой люди предпочитают гармонию и последовательность в своих представлениях о мире.



Баланс ведет к успеху. Когда Опра Уинфри, одна из наиболее положительно оцениваемых знаменитостей Америки, присоединилась к Бараку Обаме при объявлении начала президентской кампании, его рейтинги популярности резко выросли.

компании *Visa*, которая является спонсором Олимпийских игр, если в магазине торговый знак *Visa* был изображен с кольцами, символизирующими Олимпийские игры, отмечалось увеличение покупок по кредитной карте *Visa* на 15–25 % (Emert, 2000), а крупнейший производитель пива в Китае, компания *Tsingtao Brewery,* сообщал о 32 %-ном росте прибыли во время и сразу после спонсирования Олимпийских игр в Пекине (China, 2008).

Исследование

Перед тем как звезда баскетбола Коби Брайант был обвинен в изнасиловании, он участвовал в рекламе одной итальянской компании (Nutella). В ролике сообщалось, что Брайант в детстве провел несколько лет в Италии. После предъявления ему обвинений эта компания была первой, которая разорвала с ним контракт. Как все это связано с теорией баланса?

Теория когнитивного диссонанса

Безусловно, теоретическим подходом, в рамках которого получено большинство доказательств стремления к последовательности, является теория когнитивного диссонанса Леона Фестингера (Festinger, 1957). Как и в теории баланса, ее основное предположение состоит в том, что, когда люди обнаруживают

непоследовательность своих установок, убеждений или действий, они будут приходить в состояние неприятного психологического возбуждения (названное **когнитивным диссонансом**) и будут мотивированы уменьшить этот дискомфорт, уменьшая непоследовательность. Кроме того, Фестингер утверждал, что люди будут мотивированы уменьшать непоследовательность лишь настолько, насколько это касается чего-то важного для них. Например, если вы чувствуете непоследовательность в своих рассуждениях о мотоцикле — с одной стороны, это транспортное средство кажется экономичным, а с другой — опасным, — вы должны испытывать сильный диссонанс, только если езда на мотоцикле является для вас реальной и важной проблемой, возможно, потому что вы собираетесь купить мотоцикл. Это помогает объяснить, почему редко отмечается сильный диссонанс, если дело не касается человека лично (Aronson, 1969; Stone, 2003). Когда непоследовательность касается чего-то личного, она становится более важной, и увеличивается потребность устранить ее.

Прежде чем теория когнитивного диссонанса приобрела известность, исследователи убеждения главным образом сосредоточивались сначала на изменении установок и мнений, предполагая, что затем эти изменения вызовут изменения в поведении. Хотя эта последовательность часто имеет место, одно из ценных достижений теории когнитивного диссонанса состоит в том, что она показала возможность и обратной последовательности — изменение поведения может побудить человека изменить соответствующие установки и мнения, чтобы попытаться сохранить их совместимыми с этими действиями (Cooper, Mirabile & Scher, 2005).

За последние годы в рамках теории когнитивного диссонанса было проведено много экспериментов, но наиболее известен опубликованный в 1959 году Леоном Фестингером и Дж. Мерриллом Карлсмитом. В этом исследовании испытуемым, которые выполняли скучную задачу (поворачивали деревянные колышки на доске) платили либо один доллар, либо 20 долларов, чтобы они сказали следующему испытуемому, что задача была интересной и очень забавной. Когда позже их спрашивали об отношении к этой скучной задаче, получившие оплату в размере одного доллара считали ее более приятной, чем получившие 20 долларов, которые вообще не изменили свое отношение.

Как мы можем объяснить этот странный результат? Теория когнитивного диссонанса дает ответ на этот вопрос. Испытуемые, которым заплатили лишь один доллар, были вынуждены столкнуться с двумя непоследовательными мнениями о себе: «Я — в общем правдивый человек» (так считают почти все) и «Я просто соврал без серьезных оснований». Самый легкий способ уменьшить

Когнитивный диссонанс – неприятное состояние психологического возбуждения вследствие непоследовательности в важных установках, убеждениях или действиях.

Контрустановочное действие – поведение, не согласующееся с имеющейся установкой.

непоследовательность состоял в том, чтобы изменить мнение о приятности задачи; так, они больше не должны были считать себя лгущими о том, что было приятно выполнять задание. Напротив, испытуемые, которым заплатили 20 долларов, не должны были уменьшать никакого диссонанса, поскольку у них было серьезное основание *(достаточное оправдание)* для своего поступка — 20 долларов. В конце концов, даже «в общем правдивый человек» может невинно солгать за 20 долларов. Таким образом, из-за 20 долларов их поступок становился совместимым с их представлением о себе самих как о «в общем правдивых людях»; следовательно, они не чувствовали никакой потребности изменить свое отношение к заданию.

Контрустановочное поведение. Это объяснение исследования Фестингера и Карлсмита подчеркивает фундаментальный постулат теории когнитивного диссонанса: контрустановочные действия — поведение, которое не согласуется с имеющейся установкой, — вызовут изменение этой установки только в случае *недостаточного оправдания* (то есть при отсутствии сильной дополнительной мотивации для этих действий). Именно по этой причине такое несогласующееся поведение приводит к изменению установки, главным образом когда человек чувствует, что у него была *свобода выбора* такого поведения (Eisenstadt, Leippe, Stambush, Rauch & Rivers, 2005). Например, если бы вы подписали петицию в поддержку не нравящегося вам политического деятеля, потому что на этом настаивал ваш начальник, то для вас, вероятно, было бы нетрудно лучше относиться к этому политическому деятелю, так как вы, вероятно, считали бы себя лишенным выбора в этом вопросе, учитывая сильный нажим со стороны начальства. Когда мощные внешние факторы (угрозы, подкуп, требования) лишают вас ощущения личного выбора в случае контрустановочного поведения, оно редко приводит к когнитивному диссонансу (Eagly & Chaiken, 1993) (рис. 5.7).

Диссонанс после принятия решения. Контрустановочное поведение — не единственный способ вызвать когнитивный диссонанс. Другой источник когнитивного диссонанса рассматривался в исследовании, проведенном на канадском ипподроме, где у людей, собиравшихся сделать ставку размером два доллара, спрашивали, как они оценивают шансы на победу выбранной ими лошади (Knox & Inkster, 1968). Половину спрашивали непосредственно перед тем, как они делали ставки, и половину — сразу после сделанных ставок. В двух отдельных исследованиях было установлено, что опрошенные после сделанных ставок были значительно более уверены в шансах их лошади на победу. Довольно странный результат. В конце концов, за несколько секунд, пока они делали ставки, не произошло никаких изменений в дистанции, составе участников, скаковом круге или погоде. Но, согласно теории когнитивного диссонанса, у сделавших ставки что-то изменилось: они испытали **диссонанс**

Диссонанс после принятия решения — внутренний конфликт по поводу принятого решения, которое может быть неправильным.

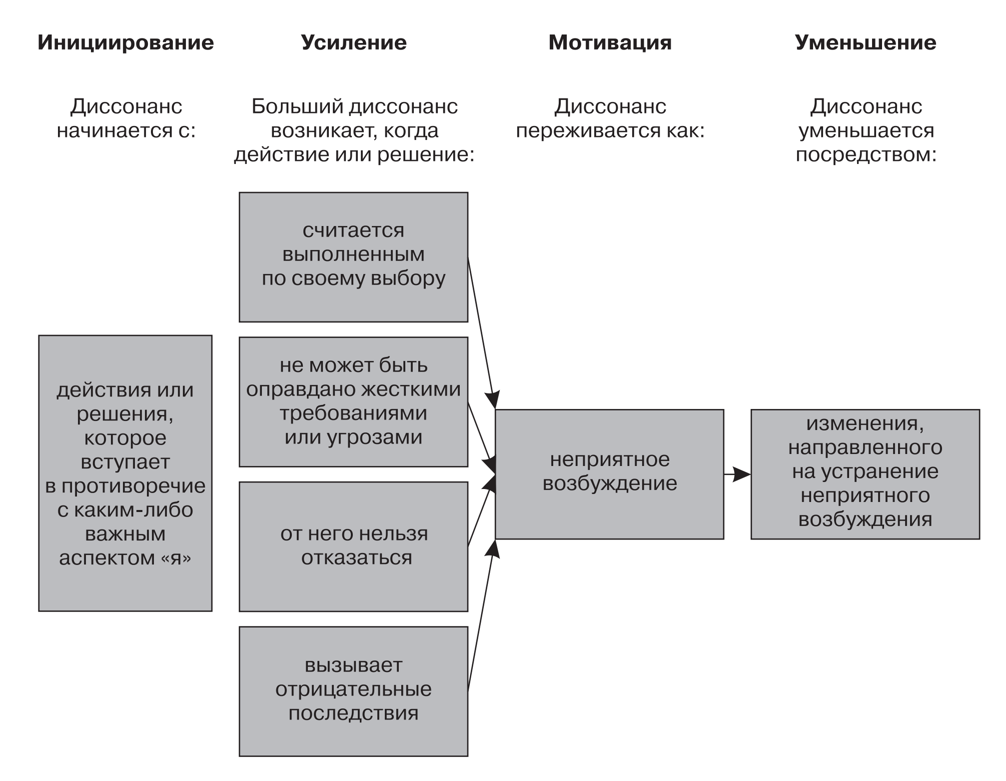
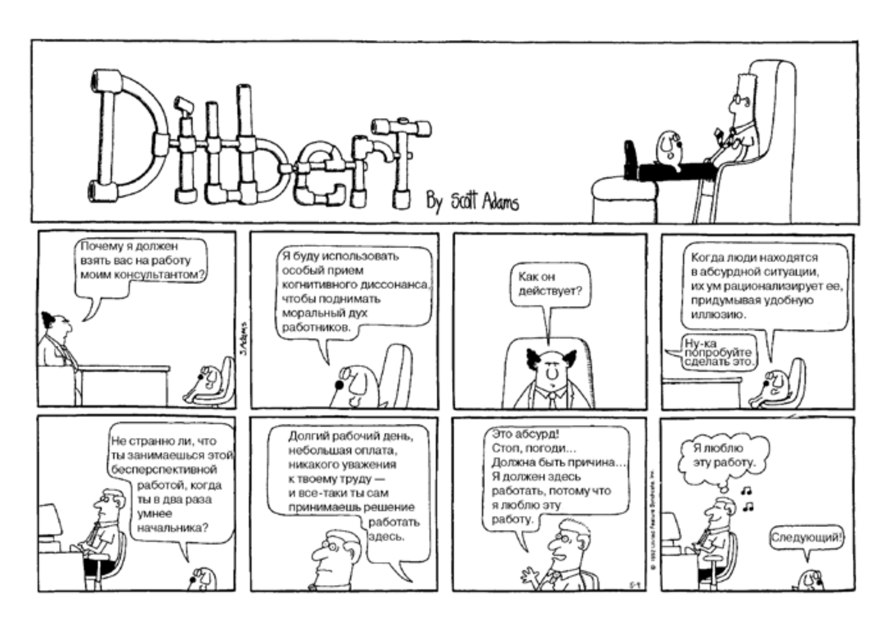


Рис. 5.7. От индукции диссонанса к его редукции. Многие факторы инициируют, усиливают, мотивируют и уменьшают когнитивный диссонанс.

после принятия решения, являющийся конфликтом, который чувствует человек между знанием о том, что он принял решение, и возможностью того, что это решение может быть неправильным. Чтобы ослабить неприятный конфликт, сделавшие ставки убедили себя, что их лошади действительно должны победить.

Вообще, вскоре после принятия решения люди начинают более одобрительно оценивать свой выбор, а все альтернативные варианты — менее одобрительно; это особенно верно, когда они чувствуют себя приверженными к этому решению (лично заинтересованными в нем) (Brehm & Cohen, 1962; Eagly & Chaiken, 1993). В случае делающих ставки на скачках они становились приверженными к решению, как только делали ставки и больше не могли изменить свой выбор. В этот момент они становились полностью привязанными к своему выбору и должны были уменьшить диссонанс после принятия решения, убеждая себя в том, что сделали правильный выбор. Тот же самый процесс происходит во время политических гонок, где сразу после того, как избирательный бюллетень брошен в урну, избиратели сильнее верят в победу своего кандидата (Regan & Kilduff, 1988). Вспомните, ранее в этой главе мы говорили, что после необратимого решения желание иметь точный взгляд на вещи больше не является



Догберт вызывает диссонанс. Хотя когнитивный диссонанс редко проявляется так впечатляюще, как изображено здесь, карикатурист Скотт Адамс точно подметил некоторые из условий (низкая заработная плата, недостаточное оправдание, свобода выбора), которые, согласно теории, приводят к самообману.

главным (Taylor & Gollwitzer, 1995); согласно теории когнитивного диссонанса, это желание сменяется стремлением к последовательности в восприятии вещей (Harmon-Jones & Harmon-Jones, 2002). Кроме того, как мы увидим в следующем разделе, когнитивный диссонанс будет особенно сильным, когда необратимое решение может иметь отрицательные последствия (Harmon-Jones et al., 1996).

Что влияет на стремление к когнитивной последовательности?

Цель достижения (или просто поддержания) когнитивной последовательности была предметом значительного количества исследований в социальной психологии (Albarracin & Wyer, 2000). Эти исследования позволили обнаружить некоторые характеристики человека и ситуации, определяющие, как стремление к последовательности влияет на убеждение. Большая часть доказательств влияния этих характеристик получена из исследований в рамках теории когнитивного диссонанса.

И

Возбуждение. Фестингер (Festinger 1957) утверждал, что отсутствие когнитивной последовательности вызывает неприятное возбуждение и что люди будут часто изменять свои установки, чтобы избавиться от дискомфорта. В целом исследования подтверждают обе части утверждения

Фестингера. Во-первых, есть веские доказательства того, что непоследовательность действительно приводит к повышенному возбуждению (Elkin & Leippe, 1986; Harmon Jones, Brehm, Greenberg, Simon & Nelson, 1996). В одном исследовании ученые использовали типичный прием, чтобы вызвать когнитивный диссонанс: студентам Принстонского университета предложили по желанию написать эссе в пользу полного запрета алкоголя в университетском городке, которое противоречило их установкам. Исследователи сказали, что им нужно эссе в поддержку такого запрета, и попросили его написать, добавив: «Мы высоко ценим вашу помощь, но хотим сообщить, что это полностью ваш выбор». Когда эти студенты согласились написать контрустановочное эссе, их возбуждение (измеренное по физиологическим показателям) резко возросло по сравнению с такими же студентами, которым не предоставили свободы выбора в этом вопросе. Таким образом, как и предсказывает теория когнитивного диссонанса, люди, которые свободно решали действовать вопреки имеющимся у них установкам, испытывали повышенное напряжение в результате личной непоследовательности (Croyle & Cooper, 1983).

Во-вторых, также есть веские доказательства в поддержку другой части утверждения Фестингера — что люди будут изменять непоследовательную установку, чтобы уменьшить сопутствующее ей неприятное возбуждение (Fazio, Zanna & Cooper, 1977; Zanna & Cooper, 1974). В других исследованиях было обнаружено, что для процесса изменения крайне важно не просто общее возбуждение, а скорее особая его разновидность, которую сначала предложил Фестингер, — *неприятное* возбуждение (Elliot & Devine, 1994; Losch & Cacioppo, 1990). Именно раздражающее качество этого возбуждения мотивирует изменение, вызывая ощущение дискомфорта у непоследовательных людей, пока они не сделают что-нибудь для восстановления последовательности. В целом исследования указывают на неприятное возбуждение как на решающий фактор при изменении установок и мнений из-за непоследовательности (Jonas, Graupmann & Frey, 2006).

И **Предпочтение последовательности.** Начиная рассматривать тему стремления к последовательности, мы привели цитату из Майкла Фарадея, который указывал на важность последовательности. Большинство людей согласилось бы с ним, но не все. Подумайте над следующими утверждениями других известных людей: «Глупая последовательность — суеверие недалеких умов» (Ральф Уолдо Эмерсон), «Последовательность — последнее прибежище людей, лишенных воображения» (Оскар Уайлд) и наше любимое — «Единственные абсолютно последовательные люди — мертвые» (Олдос Хаксли). Очевидно, не все так высоко ценят последовательность (Staw & Ross, 1980).

Это понимание побудило одного из авторов данного учебника и двух его коллег разработать «Шкалу предпочтения последовательности». Для этого испытуе-

мых просили выразить согласие или несогласие с такими утверждениями, как «Для меня важно, чтобы мои действия соответствовали моим убеждениям» и «Я стараюсь выглядеть последовательным» (Cialdini, Trost & Newsom, 1995). Они обнаружили, что у людей с низкими оценками предпочтения последовательности не наблюдались типичные проявления этого качества, такие как когнитивный диссонанс. Как можно было ожидать, стремление к последовательности отсутствует у тех, кто ее не ценит (Bator & Cialdini, 2006; Nail et al., 2001; Newby-Clark, McGregor & Zanna, 2002).

C **Последствия.** Как ни странно, отрицательные результаты действия могут увеличить степень вызываемого им положительного изменения установки. Поскольку мы особенно неохотно выполняем *последовательные* действия, которые находятся в противоречии с нашими установками или убеждениями, здравый смысл подсказывает, что чем больше наше поведение влияет на окружающих, тем больше мы будем мотивированы изменить наши установки и убеждения в соответствии с этим поведением, особенно когда мы считаем себя ответственными за эти последствия (Harmon-Jones et al., 1996). Например, рассмотрим, что произошло на корпоративном семинаре для группы из 100 менеджеров компании *Burger King*, которых убедили пройти босиком по горячим углям (их температура была 1200 градусов) для получения группового «объединяющего опыта». Несмотря на то что в результате дюжина менеджеров получила ожоги первой и второй степени, вице-президент *Burger King* не выразила сожаления по поводу этого случая. Более того, она чрезвычайно хвалила это мероприятие, хотя сама получила ожоги. Возможно, теория когнитивного диссонанса может помочь объяснить ее озадачивающе положительную реакцию, когда мы признаем, что (1) последствия опыта были явно отрицательными: ожоги одного человека потребовали госпитализации, для помощи другим пришлось вызывать врача, некоторые из травмированных на следующий день должны были использовать инвалидные кресла, — и что (2) она отвечала за организацию этого мероприятия («Огнеходцы из *Burger King*», 2001).

C **Выраженность непоследовательности.** Если, как мы предположили, люди изменяют свои установки и убеждения, чтобы избавиться от непоследовательности, то те аспекты ситуации, которые делают непоследовательность выраженной (заметной) для них, должны вызывать большее изменение (Blanton et al., 1997; Stone & Cooper, 2001). Один из способов выявления непоследовательности состоит в использовании *сократического метода* — подхода к изменению позиции человека по данной теме путем постановки вопросов, которые показывают скрытые противоречия между этой позицией и мнением человека по близким темам. Автор этого метода Сократ полагал, что, как только несоответствия станут очевидными, человек попытается устранить их. Исследования в области убеждения подтверждают гипотезу

Сократа: большинство людей реагирует на сообщения, которые показывают их непоследовательность, становясь последовательнее (McGuire, 1960; McGuire & McGuire, 1996).

В действительности, эффективный способ заставить людей выполнять социально полезные действия состоит в том, чтобы сделать явным несоответствие между тем, что они считают важным, и тем, что они делают (Harmon-Jones, Peterson & Vaughn, 2003). Предположим, что вам позвонил человек, проводящий опрос, и поинтересовался вашим отношением к повторному использованию отходов, и что вы высоко оценили такое использование. Предположим, затем он попросил, чтобы вы вспомнили случаи в прошлом месяце, когда вы не смогли обеспечить повторное использование отходов (газет или банок от напитков). Скорее всего, столкнувшись с этим несоответствием между вашими убеждениями и действиями, вы решили бы лучше относиться к повторному использованию отходов в будущем. Эта тактика заставлять людей выражать приверженность хорошим делам и затем указывать, что их поведение не всегда соответствует этой приверженности, позволила успешно сократить потребление энергии в австралийских домашних хозяйствах (Kantola, Syme & Campbell, 1984). В Соединенных Штатах исследователи использовали эту тактику, чтобы способствовать охране водных ресурсов, утилизации отходов и использованию презервативов (см. Stone & Fernandez, 2008). Подумайте, как выраженная непоследовательность могла заставить Питера Райли признаться в убийстве, которое совершил кто-то другой. Сначала он ничего не помнил о преступлении. Но после многих часов изнурительного допроса он начал соглашаться с показаниями «экспертов» против него при проверке на детекторе лжи, принимать уверения представителей власти в том, что он виновен, и воспринимать воображаемые сцены совершения им преступления как реальные. Разве удивительно, что его неспособность вспомнить какие-либо подробности, которая стала единственной существенной непоследовательностью в этом деле, не могла сохраняться долгое время? Вскоре после этого он стал не просто признаваться в убийстве, а описывать детали преступления. Когда эти подробности не соответствовали фактам, следователи знали, что можно обвинить Райли в уклончивости, и он предложит другие подробности. В одной назидательный беседе, когда Райли отчитали за неправильно описанные подробности, он печально попросил следователя дать «какие-нибудь подсказки», чтобы он мог устранить несоответствия.

Случившееся с Райли удивительно похоже на то, что произошло в обсуждавшемся выше исследовании Кассина и Кихель (Kassin & Kiechel, 1996), в котором невиновных людей обвиняли в нажатии на кнопку клавиатуры компьютера, которое уничтожило данные. Многие из тех, кто поверил (на основе ложных доказательств) в свою виновность, вспоминали детали того, как и когда произошло несуществующее событие, говоря нечто вроде: «Я нажал на нее краем

руки сразу после того, как вы назвали букву “А”». Подобные факты хорошо соответствуют выводу, сделанному психологами, изучающими другие виды реакций (например, показания свидетелей в суде и «восстановленные» воспоминания на психотерапевтических сессиях): стремление к последовательности настолько велико, что оно может воздействовать на память и изменять особенности припоминаемых событий, чтобы привести их в соответствие с изменившимися убеждениями (Davis & Follette, 2001; Loftus & Ketcham, 1994).

Исследование

Какую бы оценку вы дали своему предпочтению последовательности, высокую или низкую? На чем основано ваше мнение о личной последовательности?

 В Последовательность и культура

Хотя большинство людей стремится действовать в соответствии с преобладающей Я-концепцией, у каждого есть свое мнение о себе. Следовательно, проявления стремления к последовательности часто различаются в зависимости от культуры, поскольку в каждой культуре есть специфические правила поведения.

Когда рекламные объявления американской армии соблазняют новобранцев, призывая их стать «сильной личностью», и когда реклама косметики *L'Oreal* убеждает женщин не обращать внимания на высокие цены этой продукции, потому что «вы этого достойны», они обращаются к тому типу личного самоутверждения, которое покажется чуждым многим людям в незападных культурах (Morling & Lamoreaux, 2008). Это объясняется тем, что, как мы уже обсуждали в главе 2, в Северной Америке и Западной Европе преобладающее чувство *Я* отличается от этого чувства в большей части остального мира. Прежде всего это касается индивидуума, одного человека; следовательно, с помощью изменения установок и мнений человек утверждает или защищает именно эту индивидуалистическую версию *Я*.

Однако во многих других культурах преобладающая Я-концепция не является настолько узкой. Скорее она представляет собой коллективное *Я*, расширенное до границ группы, к которой принадлежит человек (Cohen & Gunz, 2002; Markus & Kitayama, 1991). Для представителей этих культур совершение поступка, не соответствующего личным убеждениям, не обязательно угрожает самой важной (коллективной) Я-концепции. Следовательно, такая личная непоследовательность может быть не особенно мотивирующей. Это может объяснять, почему представители восточных культур, по-видимому, демонстрируют обычные проявления когнитивного диссонанса намного реже, чем люди на Западе: обычные механизмы когнитивного диссонанса, как правило, затрагивают только индивидуалистическое *Я* (Heine & Lehman, 1997).



Я один. Мы — мир. Рекламные объявления, подобные расположенному слева, связаны с индивидуалистическим чувством *Я* и более успешны в Соединенных Штатах. Объявления, подобные расположенному справа, связаны с коллективистическим чувством *Я* и более успешны в Корее.

Нельзя сказать, что члены коллективистических обществ неспособны укрепить или защитить важные аспекты *Я* с помощью изменения установок и убеждений. Однако большее значение там придается коллективному *Я* (Hoshino-Browne et al., 2005; Sedikides, Gaertner & Vevea, 2005). Например, в коллективистическом обществе сообщение должно быть более эффективным, если оно обещает групповую, а не личную пользу. В индивидуалистическом же обществе должно быть верно обратное (Morling & Lamoreaux, 2008). Чтобы проверить эту гипотезу, Сан-Пил Хан и Шерон Шавитт (Han & Shavitt, 1994) исследовали рекламные объявления в двух странах, характеризующихся либо индивидуалистическим, либо коллективистическим чувством *Я*, — Соединенных Штатах и Корее, соответственно. Сначала они оценили рекламные объявления, которые появлялись в популярных американских и корейских журналах за двухлетний период. Они обнаружили, что в Корее объявления в большей степени апеллировали к пользе и гармонии для группы и семьи, тогда как в Соединенных Штатах они в большей степени апеллировали к индивидуальной выгоде, успеху и предпочтениям.

Означает ли использование рекламодателями в этих двух культурах различных видов мотивов, что они работают так, как и задумывалось? Чтобы

ответить на этот вопрос, Хан и Шавитт провели второе исследование. Они создали рекламные объявления для товаров (например, жевательной резинки), которые подчеркивали или личную выгоду, или групповую выгоду («Не откажи себе в ощущении свежего дыхания» и «Поделись ощущением свежего дыхания»). Затем они показали эти объявления потенциальным потребителям этих товаров в Корее и Соединенных Штатах и попросили их сообщить о своей реакции. В Корее люди лучше относились к рекламе, товару и покупке, когда объявление было сосредоточено на пользе для группы; в Соединенных Штатах имело место обратное (рис. 5.8). Таким образом, объявления, подчеркивающие преимущества для группы или индивидуума, были более успешными, когда акцент соответствовал преобладающей в данной культуре версии *Я* и рекламировал ее.

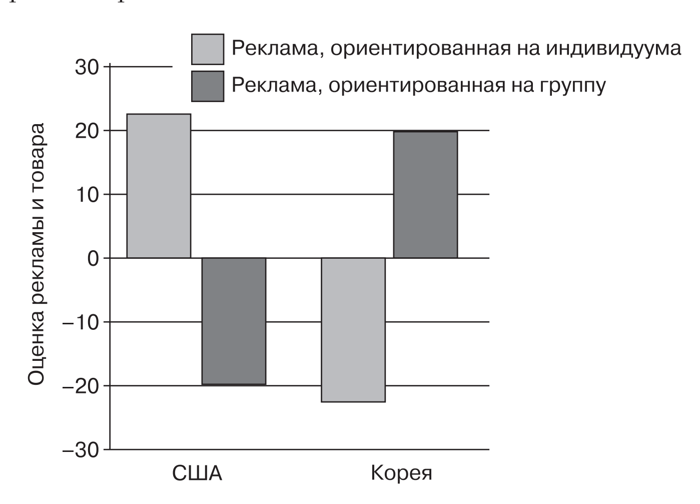


Рис. 5.8. Влияние чувства *Я* на продажи в двух культурах. В Соединенных Штатах, где преобладает индивидуалистическое чувство *Я*, оценщики более одобрительно реагировали на объявления, апеллирующие к индивидуальной пользе. Но в Корее, где преобладает коллективистическое чувство *Я*, лучше принимались объявления, ориентированные на группу.

Источник: Адаптировано из (Han & Shavitt, 1994).

Быстрая проверка

1. Почему мы стремимся быть последовательными? Как это стремление может привести к изменению установки?
2. Какие две известные теории изменения установки сосредоточены на стремлении к последовательности?
3. При наличии каких факторов с наибольшей вероятностью возникнет когнитивный диссонанс?
4. Как западные и восточные культуры отличаются по предпочтению последовательности? Почему?

Получение социального одобрения

Если бы вы узнали, что вашего близкого друга раздражает ваше мнение о контроле продажи и использования оружия, задумались бы вы об изменении своей позиции? Люди иногда изменяют свое мнение, чтобы получить одобрение от окружающих. Правильная позиция может создавать имидж, который открывает путь к установлению желаемых социальных контактов, тогда как из-за неправильной позиции люди могут отвергнуть вас. Мотивация к достижению одобрения называется **мотивацией впечатления**, потому что его цель — произвести хорошее впечатление на других (Chaiken, Giner-Sorolla & Chen, 1996). Это стремление иногда может находиться в противоречии с обсуждавшимися нами двумя другими целями, связанными с убеждением, — точностью и последовательностью (Chen, Shechter & Chaiken, 1996). Рассмотрим, какие особенности человека и ситуации могут привести к тому, что эта третья цель, социальное одобрение, станет важнее других.



Самокоррекция

Если мотивом изменения установки является социальная выгода, то мы могли бы ожидать, что люди, в наибольшей степени настроенные на установление взаимоотношений и межличностные контакты, будут больше всего изменять свои установки ради такой выгоды.

Некоторые люди особенно легко меняют свои мнения в зависимости от ситуации. В отношении установок они подобны хамелеонам и способны приспосабливать свой «цвет» к тем взглядам, которые одобряются в данной социальной среде. Как мы отмечали в главе 4, этих людей называют сильными самокорректорами, потому что они постоянно контролируют и изменяют свое социальное *Я* (мнение о них окружающих), чтобы оно соответствовало социальным нормам (Snyder, 1987). Напротив, слабые самокорректоры с намного большей вероятностью будут полагаться на свои собственные стандарты при решении о том, как реагировать в новой ситуации. Таким образом, сильные самокорректоры более мотивированы получением социального одобрения, чем слабые самокорректоры, которые в большей степени нацелены на поддержание последовательности (DeBono, 1987).

Если сильные самокорректоры особенно чувствительны к тому, что думают о них другие, могут ли они быть особенно восприимчивыми к рекламе, которая обещает создать желаемый образ в глазах других? Именно это было обнаружено в одном исследовании. Сильных самокорректоров больше убеждали объявления, которые рекламировали социально привлекательные

Мотивация впечатления — мотивация получать одобрение, производя хорошее впечатление на других.

образы (престиж, изысканность), связанные с особыми брендами кофе, виски и сигарет, чем объявления, рекламирующие качество тех же самых торговых марок (Snyder & DeBono, 1985). В общем, сильные самокорректоры, обращающие особое внимание на социальные выгоды ситуаций, в которых они оказываются, также обращают внимание на убеждающие аргументы, которые показывают им, как максимизировать эти социальные выгоды.



Гендерные различия: женщины, мужчины и убеждение

Как сильные самокорректоры, женщины обычно тонко чувствуют проблемы во взаимоотношениях и межличностных контактах. Эта чувствительность влияет на способ, которым они реагируют на убеждающие обращения. Когда Венди Вуд и Брайан Стагнер (Wood & Stagner, 1994) рассмотрели исследования, в которых изучались различия между мужчинами и женщинами в реакции на убеждение, они пришли к удивительному заключению: женщины, очевидно, в большей степени подвержены влиянию, чем мужчины. Что могло бы объяснить эту тенденцию у женщин? Одна подсказка содержится в том факте, что эта тенденция проявляется наиболее сильно в контексте группового давления, в котором точка зрения человека не соответствует мнению остальной части группы. В этих условиях женщины с наибольшей вероятностью будут поддаваться на попытки влияния (Eagly & Carli, 1981). Еще более поучительные открытия сделаны в работе, показывающей, что если в определенной ситуации окружающие не могут наблюдать, имело ли место изменение, то женщины изменяются не больше, чем мужчины (Eagly & Chrvala, 1986; Eagly, Wood & Fishbaugh, 1981). Таким образом, не следует ожидать, что ваше письмо относительно ограничений скорости на дорогах больше изменит мнение женщин, поскольку нет никаких доказательств, что при личном общении женщины подвержены убеждению больше мужчин.

Почему присутствие в ситуации других и осуществляемое ими наблюдение влияют на готовность женщин соглашаться? Вуд и Стагнер полагают, что причина кроется в одобряемой гендерной роли женщин в большинстве обществ. В социальных контекстах женщинам часто приходится способствовать позитивным взаимоотношениям, наводить мосты между людьми и обеспечивать социальную гармонию — и все это может быть достигнуто через согласие (Tannen, 1990). Невыполнение этих функций связано с риском порицания со стороны окружающих, сопровождающимся неспособностью соответствовать социальным ожиданиям. В конце концов, если ожидается, что женщины будут выполнять насущную задачу стимулирования сплоченности и согласия, то они, вероятно, будут вознаграждены за то, что они находят способы преодоления разногласий, особенно в социальных контекстах (Carli, 1989; Stiles et al., 1997).



Мелкая авария. Женское и мужское решение проблемы. Ввиду одобряемых гендерных ролей, женщины часто пытаются найти основания для достижения согласия в социальных взаимодействиях.

Ожидание обсуждения и самокоррекция

Ранее мы рассмотрели исследование, демонстрирующее, что, когда проблема лично значима, люди больше думают о ней и их можно убедить только сообщениями, содержащими сильные аргументы (Petty & Caciоppo, 1984, 1986). Эти тенденции отражают желание точности во мнениях: если проблема затрагивает вас лично, то вы захотите изменить свою позицию только при наличии веских причин. Исследователи убеждения Майкл Лайппе и Роджер Элкин (Leippe & Elkin, 1987) задались вопросом, что произошло бы, если бы цель достижения точности вступила в противоречие с целью получения социального одобрения.

Для ответа на этот вопрос они предъявляли студентам Университета Адельфи записанное сообщение, доказывающее необходимость проведения всесторонних экзаменов на их факультете в следующем году. Одна половина студентов слышала в сообщении сильные аргументы, а другая половина — слабые. Как было обнаружено в предыдущем исследовании, эти лично заинтересованные студенты глубже обдумывали аргументы в сообщении и намного легче поддавались убеждению, когда эти аргументы были сильными. С другими испытуемыми в исследовании обращались точно так же, за исключением одного различия: им сказали, что после прослушивания сообщения они должны будут *обсудить* свои мнения по данной теме с другим студентом, о позиции которого они ничего не знали. Это заставило испытуемых учитывать еще одно соображение. Кроме заинтересованности в точности своего мнения, они также должны были принимать во внимание впечатление, которое их мнение производит на будущего партнера по обсуждению. У этих испытуемых сила аргументов в сообщении играла намного менее важную роль в определении их установок. Вместо того чтобы реагировать значительным изменением установок на сильные аргументы и незначительным — на слабые, эти испытуемые придерживались умеренных взглядов независимо от того, какие аргументы они услышали.

Когда признание чужих доводов отражает фактическое изменение установки? По-видимому, изменение мнения, предназначенное для того, чтобы произвести хорошее впечатление на другого, может стать долговременным, когда процесс изменения заставляет людей думать на данную тему не так, как прежде, — например, можно принимать точку зрения человека, чтобы попытаться произвести на него впечатление. Если вместо этого изменения не заставляют людей взглянуть на проблему по-новому или рассмотреть ее глубже, они не сохраняются надолго, и люди «откатываются» к их первоначальной позиции, как только полагают, что больше не должны ни на кого производить впечатление (Cialdini, Levy, Herman, Kozlowski & Petty, 1976; McFarland, Ross & Conway, 1984; Wood & Quinn, 2003).

В Как мы видели, получение социального одобрения становится более важным, когда люди ожидают, что будут обсуждать свои взгляды с другими. Однако это ожидание не влияет с одинаковой силой на всех людей и во всех ситуациях. Например, оно оказывает особенно сильное влияние на сильных самокорректоров. Ранее мы отделили сильных самокорректоров, которые сосредоточены на получении социального одобрения при решении об изменении мнения под влиянием убеждения, от слабых самокорректоров, которые в большей степени сосредоточены на сохранении последовательности. Одна группа исследователей (Chen, Schechter & Chaiken, 1996) сделала вывод, что ожидание обсуждения больше всего влияет на установки именно у ориентированных на одобрение, сильных самокорректоров. В эксперименте, проведенном для проверки этого вывода, испытуемые получали сообщение, в котором утверждалось, что СМИ должны уменьшить освещение захватов самолетов террористами. От половины испытуемых ожидали, что после чтения сообщения они должны были обсудить свои взгляды по этой теме с другим испытуемым, мнение которого было неизвестно. Другая половина испытуемых также читала сообщение, но не ожидала последующего обсуждения. Как и предсказывалось, только сильные самокорректоры испытывали влияние ожидания обсуждения, становясь значительно более умеренными в своих мнениях, когда они полагали, что должны будут защищать свои взгляды. Таким образом, повышение важности одобрения в ситуации убеждения влияло на установки только тех людей, которые действуют главным образом для достижения социального одобрения.

Наш анализ влияния стремления к одобрению на изменение установки позволяет по-новому понять безосновательное признание Питера Райли. Когда он делал это признание, он с глубоким уважением относился к полиции (надеясь, что сам однажды станет полицейским), только что потерял единственного близкого родственника и получил ложную информацию о том, что его друзья не проявили интереса к его судьбе, — все это, вероятно, вызывало у него желание получить одобрение от присутствующих в комнате для допросов. К несчастью для Райли, их целью было уговорить его, и единственный надежный способ получить их одобрение состоял в том, чтобы согласиться с ними.

Исследование

Можете ли вы вспомнить случай, когда вы согласились с другими по какому-либо вопросу лишь для того, чтобы получить их одобрение? Как, на ваш взгляд, это повлияло на вашу истинную установку?

Быстрая проверка

1. Как стремление к одобрению (мотивация впечатления) вызывает изменение установки?
2. Какая черта личности повышает вероятность того, что люди изменят свое мнение для получения одобрения?
3. Кто с большей вероятностью изменит свое мнение, чтобы согласиться с другими, — мужчины или женщины, особенно когда они находятся в группах? Почему?

Повторный взгляд. Случай с Питером Райли



Когда у Питера Райли взяли интервью о его жизни спустя 20 лет после убийства, разрушительные последствия того случая все еще были очевидны. В 38 лет он был разочарованным, разведенным, безработным и недавно вернулся в Коннектикут, после того как его уволили с нескольких низкооплачиваемых работ в других штатах (O'Brien, 1993). В конце того интервью Райли рассказал, что́ во всем этом деле больше всего озадачивало и беспокоило его. Интересно, что это не было недоумение по поводу того, как его могли убедить дать ложное признание в убийстве. Комментарии, которые он сделал на конференции два года спустя, продемонстрировали, что он хорошо понял, как это могло произойти и произошло:

Когда вас заставляют не спать в течение многих часов, вы сбиты с толку, измотаны, потрясены тем, что ваш единственный близкий родственник скончался, находитесь в необычном, производящем тягостное впечатление месте, в окружении полицейских, которые все время говорят вам, что это вы совершили этот ужасный поступок и что никто не заботится о вас или не интересуется вами... когда вас убеждают авторитетные люди, что вы ничего не помните, заставляют вас сомневаться в своей собственной памяти, внушая вам информацию лишь для того, чтобы вскоре вы сами ее повторили... в этих условиях вы сказали бы и подписали бы все, что они хотели (Reilly, 1995, p. 93).

Если Питер знал, как именно его убедили признаться, то какая тайна все еще приводила его в замешательство спустя 20 лет после этого события? Для него оставалось загадкой, почему полиция так и не изменила свое мнение о нем. Несмотря на убедительные доказательства

его невиновности, те, кто добился от него признания вины и кто использовал это признание, чтобы осудить его и заключить в тюрьму, все еще считали его виновным, настаивая, что «последующее повторное расследование никак не изменило этот факт [вины Райли], насколько нам известно» (Connery, 1995, p. 92).

Почему полиция и обвинители в данном случае не были убеждены обнаруженными доказательствами, ясно указывающими на невиновность Райли? Ответ на этот вопрос позволяет нам установить информативную связь между случаем из реальной жизни и психологической теорией, которая может помочь нам понять его, — в данном случае теорией когнитивного диссонанса (Festinger, 1957; Harmon-Jones & Harmon-Jones, 2002). Рассмотрим сильный когнитивный диссонанс, который они почувствовали бы, если бы позволили себе считать, что ввели в заблуждение, осудили и заключили в тюрьму невинного парня, который никогда полностью не восстановился после этого сурового испытания, в то время как настоящий убийца продолжал разгуливать на свободе. Поскольку это убеждение настолько расходилось с центральным представлением о себе как о поборниках справедливости и правосудия, становится понятно, почему они отрицали обоснованность мнения о невиновности Райли и любых доказательств, которые подтверждали ее. В противном случае это повлекло бы за собой тяжелые психологические издержки.

Действительно ли отсутствие гибкости у этих людей объясняется психологической самозащитой? Возможно, любой полицейский или прокурор, взглянувший на совокупность доказательств, признал бы Райли виновным. Однако такой вариант не согласуется с ответом на последнюю загадку, которую мы рассмотрим в случае Райли: как информация, в течение многих лет скрытая в папках главного обвинителя, всплыла на поверхность, что позволило оправдать Райли после приговора? Смерть вернула Райли к жизни. Обвинитель умер от сердечного приступа, и его преемник (который не участвовал в осуждении) случайно натолкнулся на поразительные доказательства в папках по этому делу — свидетельства двух очевидцев, включая находящегося не на дежурстве патрульного, которые указывали на то, что во время преступления Райли находился в другом месте. Он быстро осознал необходимость восстановить справедливость, раскрыв эти доказательства и освободив Райли.

Действительно, все члены суда, которые видели эти доказательства и которые не входили в группу обвинителей, принимали такое же решение. Показательно, что те члены суда, которые были каким-то образом ответственны за причинение вреда Райли, остались непреклонными в том, что эти доказательства дают основание считать его виновным. Но члены суда, рассматривающие те же самые доказательства и не несущие личной ответственности за причиненный вред, видели все совершенно иначе.

Что можно сказать о мотивах первого обвинителя? По общему мнению, он искренне верил в вину Райли до дня своей смерти, сохраняя уверенность в том, что он действовал беспристрастно и праведно (Connery, 1977). Он без сомнения отклонил решающие доказательства как ненадежные и препятствующие истинному правосудию. Что же нам следует сказать о личных качествах других членов суда, которые придерживались своего решения и снова возвращались к нему, столкнувшись с опровергающей информацией? Если такие определения, как «безнравственный» или «недоброжелательный» кажутся неподходящими, то как лучше всего охарактеризовать их поступок? Мы можем предложить такой вариант: «человеческий».

Резюме

Цели, которым служит убеждение, и связанные с ними факторы

Цель	Человек	Ситуация	Взаимодействие
Точность (правильность)	Значимость проблемы Настроение	Решенные вопросы Нежелательная информация	Стремясь к точности, люди полагаются преимущественно на компетентность коммуникатора, когда сообщение очень сложное
Последовательность	Возбуждение Стремление к последовательности	Последствия Выраженность	Люди с большей вероятностью будут убеждены сообщениями, которые согласуются с преобладающим чувством *Я* в их культуре
Социальное одобрение	Самокоррекция Гендер	Ожидание обсуждения	Сильные самокорректоры (которые уделяют больше внимания социальным выгодам) изменяют установки и убеждения больше, чем слабые самокорректоры, когда они ожидают обсуждение своего решения

Природа установок

1. Установка — оценивание конкретных объектов, событий или ситуаций как благоприятных или неблагоприятных для субъекта.
2. Установки возникают из нескольких источников, включая классическое обусловливание, оперантное обусловливание, викарное научение и наследственность.
3. Устойчивые установки не изменяются под влиянием убеждения из-за двух свойств — приверженности к ним субъекта и их встроенности в другие структуры.
4. К факторам, влияющим на вероятность того, что установка человека будет соответствовать его поведению, относятся знания, личная значимость, доступность установки и поведенческие намерения.

Что такое убеждение?

1. Убеждение — это изменение личных установок или мнений в результате получения сообщения.
2. Исследователи используют два метода, чтобы попытаться измерить убеждение нереактивным способом: скрытые измерения и экспериментальный план «только после» (план, предполагающий только посттестовую проверку).
3. Согласно модели когнитивной реакции, непосредственная причина убеждения — не само убеждающее сообщение, а то, что получатель сообщения говорит самому себе в ответ на него.

4. Двухпроцессные модели убеждения признают, что изменение установки может произойти посредством или глубокой, или поверхностной обработки аргументов сообщения.
5. Получатели сообщения обрабатывают его глубоко, когда у них есть мотивация и возможность делать это; в противном случае они обрабатывают его поверхностно.

Правильное представление о мире

1. В большинстве случаев люди хотят придерживаться правильных установок и верных мнений. Один из способов достижения этой цели состоит в том, чтобы глубоко обрабатывать убеждающие сообщения, тщательно обдумывая аргументы. Однако второй путь к этой цели — поверхностная обработка, при которой получатели используют быстрые доказательства правильности.
2. Три источника быстрых доказательств правильности — заслуживающие доверия коммуникаторы, реакции окружающих на сообщение и готовые идеи.
3. Люди более мотивированы быть точными в их взглядах, когда проблема затрагивает их лично и когда они находятся в подавленном настроении.
4. Люди больше всего хотят придерживаться правильных установок и мнений до принятия решения. После того как решение принято, они могут предпочесть предвзятую оценку в пользу своего выбора.
5. Иногда люди сопротивляются информации, потому что она противоречит тому, чему они предпочитают верить. Когда это сопротивление проявляется в крайних формах путем отрицания обоснованности угрожающей информации, они ставят себя под угрозу.
6. Скорее всего, люди будут использовать компетентность коммуникатора в качестве легкого способа получить доказательства правильности, когда получаемая информация будет сложной.

Последовательность в установках и действиях

1. Согласно принципу последовательности, мы мотивированы на достижение когнитивной последовательности, и ради этого мы изменяем свои установки и мнения.
2. Теория баланса Хайдера и теория внутреннего конфликта Фестингера предполагают, что непоследовательность порождает неприятное напряжение, которое заставляет людей уменьшать ее.
3. Хайдер утверждал, что люди стремятся к балансу в своих когнитивных системах и изменяют свои установки и мнения, чтобы поддерживать эти системы в гармонии.

4. По мнению Фестингера, непоследовательность в важных вопросах приводит к когнитивному диссонансу (состоянию неприятного психологического возбуждения). Исследования показали, что когнитивный диссонанс возникает с наибольшей вероятностью, когда контрустановочные действия противоречат важным аспектам *Я*, рассматриваются как свободно предпринятые, не могут быть оправданы значительным вознаграждением или серьезной угрозой, от них нельзя отказаться и они вызывают отрицательные последствия.
5. На стремление к когнитивной последовательности влияют такие характеристики человека и ситуации, как уровень возбуждения, предпочтение последовательности, последствия действия и выраженность непоследовательности.
6. Люди будут с большей вероятностью убеждены сообщениями, которые согласуются с преобладающим чувством *Я* в их культуре — индивидуалистическим чувством *Я* в западных культурах и коллективистическим чувством *Я* в восточных культурах.

Получение социального одобрения

1. Люди иногда изменяют свои установки и убеждения для получения одобрения.
2. Сильные самокорректоры сосредоточены на произведении хорошего впечатления; следовательно, их с большей вероятностью будут убеждать рекламные объявления, которые обещают создать желаемый образ в глазах других.
3. Женщины также, по-видимому, более склонны учитывать межличностные отношения при изменении своих взглядов, но не из-за имиджа. Вместо этого женская гендерная роль возлагает на них обязанность достижения социальной гармонии, которую они часто могут выполнять, находя пути к согласию, особенно в группах.
4. Когда люди ожидают обсуждения своего мнения по данной проблеме, они смещаются к центральной позиции, если позиция собеседника неизвестна; если она известна, они смещаются к позиции собеседника. Эти тактические изменения своей точки зрения, предназначенные для получения социального одобрения, могут привести к истинному, долговременному изменению установки, когда эти изменения заставляют людей понимать проблему иначе или глубже, чем прежде.
5. Когда цель социального одобрения выходит на первое место, сильные самокорректоры, которые отдают приоритет социальному одобрению, с наибольшей вероятностью сблизят свои установки с установками другого человека, когда они ожидают обсуждение с ним своей позиции.

Глава 6

Социальное влияние: конформность, уступка и подчинение

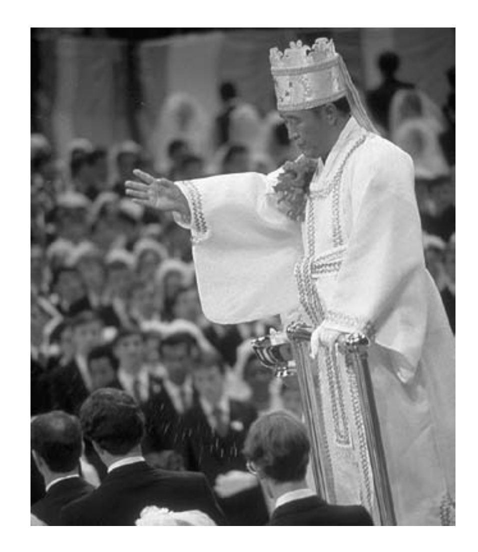
Невероятные перемены в жизни Стива Хассена

По утверждению Стива Хассена, в результате столкновения на высокой скорости с трейлером-полуприцепом он получил тяжелые травмы, попал в больницу, едва не погиб... и был спасен. В то время Хассен был членом Церкви объединения — организации, более известной как муниты, — лидером которой является преподобный Сан Мён Мун. Хотя критики описывают Муна как корейского бизнесмена-мультимиллионера, стремящегося создать религиозный культ для обогащения и усиления собственного влияния и влияния своей семьи, последователи считают его новым мессией, чья миссия состоит в установлении Царства Божия на Земле. Когда Хассен на полной скорости приближался к автокатастрофе, которая послужила для него крушением и «спасением», он был одним из самых пылких последователей преподобного Муна.

Так было не всегда. Всего лишь двумя годами ранее это был нормальный 19-летний студент колледжа из зажиточной семьи, окруженный заботой и любовью родных, не слишком набожный, но соблюдавший иудейские обряды вместе с семьей. Он успешно учился и собирался стать учителем и писателем после окончания колледжа. Несмотря на желание сделать мир лучше, он не был одержим этой идеей и его не угнетала неспособность сделать что-то важное для достижения этой цели. В целом ничто не предвещало поразительных изменений, которые вскоре произошли в его жизни.

После разрыва отношений с подругой, которая бросила его, он почувствовал себя одиноким и его жизнь быстро изменилась. Однажды в университетском городке к Хассену подошли три привлекательные молодые женщины, которые пригласили его на собрание дискуссионной группы, где собирались такие же молодые люди, как он. Он согласился, после чего за несколько дней его втянули в секту, познакомили с учением Муна и приняли в члены организации.

За следующие два года Хассен стал полностью преданным этой группе и своей роли в ней — настолько преданным, что начал жить с мунитами, передал им свой банковский счет и отказался от всех сексуальных отношений до брака, время и женщину для которого будет выбирать преподобный Мун. Он прекратил контакты с семьей и бросил учебу в колледже, чтобы целыми днями заниматься сбором средств для организации, продавая на улицах свечи, сласти и цветы. Он соглашался ездить по отдаленным городам, где подолгу бесплатно трудился, оставляя себе по три-четыре часа на сон. Он никогда не сообщал родителям или бывшим друзьям о своем местонахождении, потому что стал считать их,



Толпы новобрачных. Если бы Стив Хассен остался членом Церкви объединения, он мог бы стать участником подобной массовой свадьбы, покорно познакомившись с невестой, которую видел впервые.

как и большинство других людей вне своей секты, слугами дьявола. Сама работа была утомительной, трудной и опасной: он дважды оказывал сопротивление вооруженным грабителям на темных городских улицах и спасался от них бегством, но не отдал им свою выручку — потому что, как он объяснил, «я никогда никому не позволю красть деньги Бога» (Hassan, 1990, p. 24).

По иронии судьбы, преданность Хассена Церкви объединения привела к его уходу из нее. Обессилев после 48 часов непрерывной работы, он заснул за рулем фургона мунитов, на котором ехал выполнять свое следующее задание. После столкновения с 18-колесным грузовиком он почти час находился в искореженном фургоне, пока бригада спасателей пыталась освободить его. Превозмогая острую боль, он думал только о позоре из-за невыполненного поручения. Снова и снова повторяя: «Отец, простите меня», — он обвинял себя и переживал за то, как повлияет автокатастрофа на финансовое положение группы. Но на эту аварию должна была произойти отсроченная — и вызвавшая коренные изменения — реакция.

После сложной операции и лечения в больнице его выписали, и он решил навестить свою сестру, где неожиданно встретил отца с какими-то незнакомыми людьми, которые сказали, что хотят обсудить его связь с Церковью объединения. Хассен сразу понял, что эти незнакомцы — специалисты по «депрограммированию», приглашенные семьей, чтобы убедить его покинуть мессию. Он отчаянно сопротивлялся. В одной мучительной ситуации, когда его везли на квартиру, где должно было произойти депрограммирование, он чуть не схватил отца за шею, думая, что лучше убить человека, который его воспитал, чем предать того, кто дал ему веру. Хассен отказался от этого намерения только из-за уверенности, что никогда не сможет предать своего нового отца.

Он полностью ошибался. Через несколько дней он отверг доктрину мунитов, переживая глубокий стыд оттого, что всецело принял ее. Он не понимал, как согласился пожертвовать всем: своей верой, семьей и будущим — ради процветающего бизнесмена, объявившего себя новым мессией. Теперь Хассен полностью изменился. Сегодня он является активным противником Церкви объединения и занимается семейным консультированием, помогая людям освободить своих близких от контроля мунитов и подобных групп. Как Стив Хассен мог так быстро попасть под влияние этой странной религиозной секты, вступить в нее и посвятить ей свою жизнь? И как после многих лет нараставшей преданности его могли так же быстро убедить порвать глубокие личные связи с ней?

Ответ на оба вопроса кроется в одном и том же наборе психологических принципов. Это принципы социального влияния, которые мы рассмотрим в данной главе. *Социальное влияние* можно определить как изменение поведения, вызванное реальным или воображаемым давлением со стороны других людей. Определяя влияние как изменение поведения, мы отличаем его от *убеждения*, которое, как мы обсуждали в главе 5, относится к изменению личных установок или мнений и которое не обязательно приводит к изменению поведения.

Наиболее эффективные попытки социального влияния приводят к изменению установок, мнений и поведения человека, как в случае Стива Хассена с мунитами. Но перемена чьих-то установок или мнений не обязательна для оказания социального влияния; требуется лишь изменение поведения. Например, пара ваших друзей могла бы повлиять на вас, чтобы вы сходили с ними посмотреть конкретный фильм, даже не пытаясь убедить вас, что он вам понравится. Вместо этого они могли бы заставить вас почувствовать себя обязанным пойти с ними в кино, просто указав, что вы выбрали этот фильм на прошлой неделе.

Хотя чувство долга — мощный инструмент социального влияния (Garner, 2005), он далеко не единственный. Мы познакомимся со многими одинаково мощными инструментами в процессе изучения сначала основных категорий социального влияния (конформности, уступки и подчинения) и затем основных целей социального влияния (правильного выбора, получения социального одобрения и управления Я-образом).

Исследование

Люди, по-видимому, подвергаются наибольшему риску стать членом какого-либо культа вскоре после некоторых изменений в их жизни, таких как разрыв романтических отношений, окончание средней школы или переезд в новый город. Почему, на ваш взгляд, так происходит?

Категории социального влияния: конформность, уступка и подчинение

Социальные психологи выделили три главные категории **социального влияния**: конформность, уступка и подчинение. Степень открытого социального давления, связанного с этими категориями, возрастает по мере того, как человек переходит от конформности к уступке и, наконец, к подчинению. **Конформность** предполагает изменение поведения для того, чтобы соответствовать реакциям или действиям других, вписаться в свое окружение. Перед вечеринкой или концертом вы могли бы спросить: «Как там будут одеты люди?» Предположим, что вы пришли в шортах и футболке, когда все остальные в смокингах и вечерних платьях, или вы пришли в вечернем костюме/платье, когда все остальные одеты в повседневную одежду. Дискомфорт, который большинство из нас может чувствовать в таких ситуациях, дает вам некоторое представление о силе желания соответствовать окружающим. Конформность может проявляться без открытого социального давления; вероятно, никому никогда не придется отводить вас в сторону, чтобы сказать, что «вы одеты неуместно», однако вы можете добровольно уехать, чтобы переодеться в одежду, которая выглядит не столь неуместной.

Уступка — это акт изменения поведения в ответ на прямую просьбу. Эта просьба может поступить из таких разных источников, как друзья («Давай выпей пива и отвлекись от своей учебы!»), продавцы («Вам лучше сделать заказ сейчас, потому что мы не можем гарантировать, что эта модель завтра будет в продаже»), благотворительные учреждения («Благотворительный продовольственный фонд Св. Марии нуждается в ваших пожертвованиях, чтобы накормить бедных в этот День благодарения. Пожалуйста, делайте взносы») или попрошайки на улице («Друг, у тебя не найдется немного мелочи?»). Как в случае с надписью в туалете с напоминанием помыть руки перед уходом, просящий не должен физически присутствовать, чтобы заставить человека исполнить просьбу.

Подчинение — особый тип уступки, который предполагает изменение поведения в ответ на приказ лица, обладающего властью или наделенного властными полномочиями. Начальник может потребовать, чтобы служащие работали сверхурочно, офицер может приказать солдатам атаковать врага или полицейский может приказать водителям ехать в объезд. Приказывая другим подчиниться, представители власти, как правило, предпринимают самые открытые попытки влияния.

Прежде чем приступить к обсуждению факторов, мотивирующих нас уступать социальному давлению, изучим глубже конформность, уступку и подчинение, рассмотрев классические исследования каждого из этих процессов. Эти исследования примечательны тем, что в каждом из них была обнаружена более важная роль социального влияния, чем кто-либо ожидал, и каждое из них положило начало целому направлению исследований, продолжающихся до сих пор (Cialdini, 2009; Packer, 2008; Pratkanis, 2007).

Конформность: исследование Аша в области группового влияния

Когда Стив Хассен стал членом Церкви объединения, от него требовали отказаться от чуждых этой церкви взглядов его семьи и друзей, и он был постоянно окружен сторонниками — такая практика характерна для многих тоталитарных религиозных сект:

> *Во многих сектах люди вместе едят, работают, участвуют в групповых встречах и иногда спят в одной комнате. Индивидуализм не одобряется. Людям может быть назначен постоянный «компаньон», или их помещают в небольшую группу из полдюжины членов секты* (Hassan, 1990, p. 60).

Понятно, что единодушие группы может влиять на такое субъективное явление, как религиозные убеждения человека. В конце концов, невозможно проверить на основе точных данных, мессия ли преподобный Сан Мён Мун. Но еще удивительнее то, что групповое давление может вынудить людей проявлять конформность, даже когда противоречащие доказательства находятся прямо перед их глазами. Этот феномен был исследован в ряде экспериментов, проведенных Соломоном Ашем (Asch, 1956). Аш интересовался не только подчинением людей групповым силам, но и способностью людей действовать независимо от давления группы.

Для изучения процессов конформности и независимости Аш просил студентов колледжа

Социальное влияние — изменение открытого поведения, вызванное реальным или воображаемым давлением со стороны других людей.

Конформность — изменение поведения для того, чтобы оно согласовывалось с действиями других.

Уступка — изменение поведения в результате прямой просьбы.

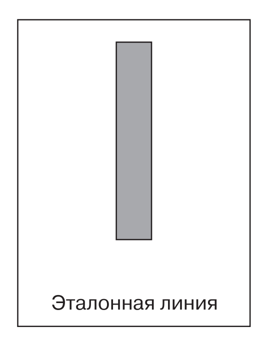
Подчинение — уступка в ответ на приказ лица, обладающего властью или наделенного властными полномочиями.



Автор метода Аша. Соломон Аш был одним из первых, кто разработал систематический метод изучения силы давления, вызывающего конформность.

в группах по восемь человек сравнить длину различных линий. Типичная задача на сравнение линий показана на рис. 6.1. Задача была нетрудной. В контрольном условии эксперимента, где не было никакого группового давления, подталкивающего к неправильному выбору, 95 % участников правильно решили все 12 задач на сравнение линий. Однако для участников в условии экспериментального воздействия ситуация изменилась. Они сталкивались с социальным консенсусом, который противоречил тому, что они видели своими глазами. Прежде чем дать собственную оценку, они слышали, как пять других студентов (которые на самом деле были помощниками экспериментатора) единодушно дают явно неправильный ответ. Оставались ли они при своем мнении или соглашались с другими? Как показано на рис. 6.2, 75 % противоречили очевидному и проявляли некоторую конформность. Хотя не было согласившихся с другими во всех случаях, один человек проявил конформность при решении 11 из этих 12 задач.

Что происходило в умах участников, когда они слышали, как вся группа выносит суждения, которые кажутся явно неправильными? Участник, который согласился с группой 11 из 12 раз (больше, чем любой другой), позже утверждал, что на него повлияла кажущаяся уверенность других членов группы. Он сказал, что на самом деле начал полагать, будто они правы, думая, что один стал жертвой своего рода «иллюзии». Исследование Аша продемонстрировало, что люди, столкнувшиеся с единодушным мнением группы, соглашаются, даже если допускают, что другие могут быть неправы. Кроме того, они иногда полагают, что другие правы, не веря своим глазам, если члены группы кажутся достаточно уверенными.



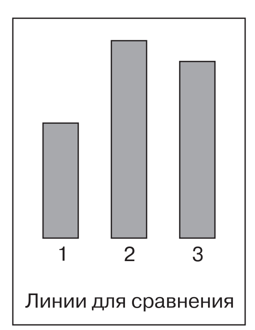


Рис. 6.1. Задача Аша на сравнение линий. В проведенных Ашем исследованиях конформности испытуемым показывали эталонную линию, подобную изображенной слева, и три линии для сравнения, подобные изображенным справа. Задача испытуемых состояла в том, чтобы выбрать линию, которая соответствовала по длине эталонной линии. Это была легкая задача – пока другие члены группы не начинали делать неправильный выбор.

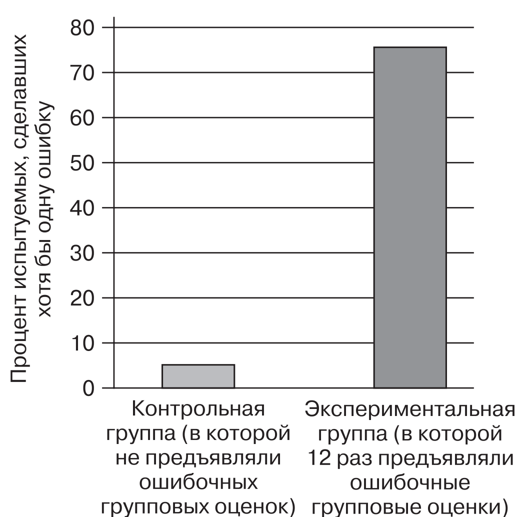


Рис. 6.2. Влияние неправильных групповых суждений на конформность. Испытуемые оценивали длину линий либо после того, как другие члены группы не делали ошибок в своих оценках (контрольная группа), либо после того, как все другие члены группы оценивали длину линии неправильно (экспериментальная группа). В контрольной группе только 5 % испытуемых допускали какие-либо ошибки. Но в экспериментальной группе 75 % испытуемых сделали хотя бы одну ошибку.

Источник: Адаптировано из Asch (1956).

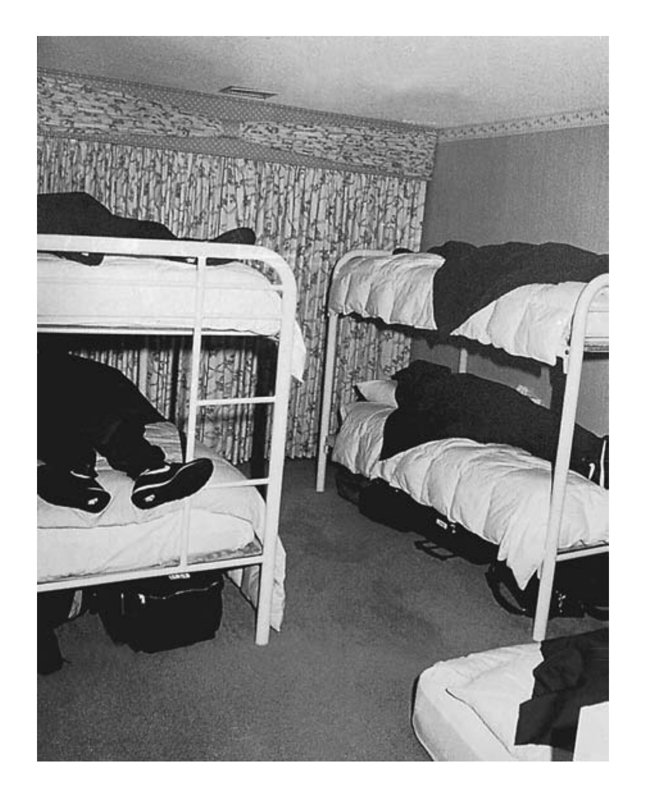
Позже исследователи провели вариант эксперимента Аша, в котором участники были подключены к сканеру мозга во время получения информации, противоречащей тому, что они видели своими глазами (Berns et al., 2005). Кроме того, исследователи добавили интересную деталь: информация извне поступала или от четырех других участников исследования, или от четырех компьютеров. В серии из 32 отдельных заданий конформность в ответ на внешнюю информацию проявлялась значительно чаще, когда она поступала от группы равных, а не от компьютеров, даже притом, что участники оценивали суждения людей и компьютеров как одинаково точные. Если участники считали надежность этих двух источников информации одинаковой, что заставило их больше соглашаться с предшествующим выбором других участников? Ответ, по-видимому, кроется в том, что происходило всякий раз, когда они сопротивлялись мнению участников. У них активировалась область мозга, связанная с отрицательными эмоциями (амигдала), отражая то, что исследователи назвали «болью независимости». Очевидно, игнорирование мнения равных вызывало болезненное эмоциональное состояние, которое заставило участников избегать несогласия в дальнейшем. При

игнорировании оценок компьютеров не отмечалось тех же самых эмоциональных или поведенческих последствий, скорее всего, потому, что это не повлекло бы тех же самых социальных последствий (Hodges & Geyer, 2006).

Бернс с соавторами (Berns et al., 2005), так же как Аш, получили свои результаты в коротком эксперименте с участием не знакомых между собой людей. Подумайте, насколько мощнее могли бы быть социальные последствия, когда другие участники принадлежат к кругу общения испытуемого и он высоко ценит их расположение. И представьте, насколько более мощным могло бы стать это давление в таких группах, как религиозные секты, в которых их членов часто учат подавлять свою индивидуальность и ежедневно твердят о важности слепой веры в убеждения группы. За два месяца до того, как в 1997 году члены коммуны «Небесные врата» совершили самоубийство, они потратили несколько тысяч долларов на мощный телескоп, потому что до них дошли слухи о небольшом объекте (который они считали космическим кораблем), по-видимому являвшимся хвостом кометы Хейла-Боппа. Когда они пожаловались продавцу, что телескоп не показал им следов таинственного объекта, тот объяснил, что никогда и не было никакого следа от объекта, а только слух, основанный на вызванной помехами точке на одном очень раннем и низкокачественном снимке кометы. Как они отреагировали на это прямое свидетельство против единодушного и твердого убеждения своей группы о космическом корабле, на котором к ним летят представители внеземной цивилизации? Они решили и дальше верить в существование космического корабля, но прекратить рассматривать доказательства: принесли обратно телескоп и попросили вернуть им деньги (Ferris, 1997).

Уступка: техника «нога в дверях»

Вряд ли вербовщик Церкви объединения добился бы большого успеха, если бы подошел к Стиву Хассену в университетском городке и спросил: «Как вы насчет того, чтобы бросить учебу, порвать все связи с вашей семьей и полностью посвятить себя сбору денег для одной секты во главе с корейским мультимиллионером?» Хассена завербовали с помощью намного более тонкого подхода. Сначала ему предложили познакомиться с группой других молодых людей, интересующихся «борьбой с социальными проблемами». Затем он был приглашен, как ему сказали, на семинар выходного дня, позже узнав, что тот проходит в течение трех дней. После более интенсивных усилий по вербовке на семинаре его уговорили посетить еще один семинар и позже — в жестко заданном порядке — убедили стать полноправным членом церкви, жить в ее помещении и пожертвовать ей свой банковский счет. Этот подход — начинать с простой просьбы и затем переходить к более сложным — лежит в основе обычно используемого приема побуждения людей к уступкам, названного **техникой «нога в дверях»**.



Вместе навсегда. Жизнь в окружении единомышленников может оказывать сильное влияние на интерпретацию действительности. Члены секты «Небесные врата» были обязаны порвать отношения с семьей и друзьями и советоваться только с другими членами группы, прежде чем принять какое-либо решение. Единодушие группы заставило их поверить своему лидеру в том, что космический корабль летит к ним, чтобы «взять их на следующий уровень». Группа была настолько едина и, таким образом, уверена в этом мнении, что в марте 1997 года 39 участников совершили массовое самоубийство, чтобы их души могли быть взяты на этот корабль.

Термином «нога в дверях» обозначают метод коммивояжеров, ставящих ногу в дверь, чтобы добиться разрешения войти в дом. Психологические основы этой техники были исследованы в ряде тонких экспериментов Джонатаном Фридменом и Скоттом Фрэзером (Freedman & Fraser, 1966). Для изучения вопроса «Как можно убедить человека сделать то, что он сам не сделал бы?» Фридмен и Фрэзер покинули лабораторию и провели полевые эксперименты.

В одном эксперименте 156 домохозяйкам в Пало-Альто, штат Калифорния, позвонили по телефону и попросили сделать то, что, по мнению исследователей, большинство людей вряд ли согласится делать: позволить бригаде из шести человек, принадлежащей к определенной потребительской группе, на два часа прийти к ним домой, «чтобы переписать и классифицировать все домашние вещи». Женщинам сказали, что этим людям будет нужна полная свобода ходить по дому и осматривать шкафы и кладовки. Согласились лишь немногие из женщин (22 %). Однако к другой группе женщин обращались дважды, сначала с небольшой просьбой, просто для того, чтобы вставить «ногу в дверь», — их попросили ответить на восемь вопросов о хозяйственном мыле (например, «Какую марку мыла вы используете на кухне?»). Это была настолько небольшая услуга, что почти все согласились. Три дня спустя с этими женщинами связалась та же самая потребительская группа, но теперь с более серьезной просьбой прий-

ти к ним в дом. При этих обстоятельствах 52 % женщин согласились позволить бригаде мужчин в течение двух часов рыться в их шкафах и кладовках (Freedman & Fraser, 1966).

Техника «нога в дверях» – техника повышения уступчивости, когда сначала человека просят о небольшом одолжении, а затем предъявляют более серьезную (но связанную с основной) просьбу.

Включенное наблюдение – исследовательский подход, при котором исследователь внедряется в группу, организацию и т. д., чтобы изнутри наблюдать за событиями.

Можно ли так же влиять на людей в повседневной жизни? И как это могут узнать социальные психологи? Большая часть знаний о человеческом поведении в социальной психологии получена в контролируемых лабораторных экспериментах, которые являются прекрасным способом понять *причины* этого поведения (см. главу 1). Но у этих экспериментов есть свои недостатки. Например, лаборатория — это искусственные условия, в которых человек реагирует не так, как в повседневной жизни. Поэтому специалисты в области общественных наук иногда используют другие методы, лучше отражающие поведение в обычных условиях. Один из таких методов — полевые исследования, в которых ученые проводят контролируемый эксперимент в естественных условиях, как сделали Фридмен и Фрэзер, чтобы изучить тактику «нога в дверях». Второй метод вообще не требует контролируемого эксперимента. Вместо этого он предполагает осторожное наблюдение за людьми, когда они действуют и взаимодействуют в естественных ситуациях.

Взаимосвязи: метод и факты

Включенное наблюдение

Несколько лет назад Роберт Чалдини, один из авторов этого учебника, столкнулся с дилеммой. Его интересовали причины, по которым люди выполняют разного рода просьбы. Кроме того, он полагал, что изучение различных *успешных* «доводов в пользу уступки» будет особенно полезным, ибо использующие их люди поняли, что заставляет людей сказать «да» в ответ на просьбу, — иначе они не добивались бы успеха. Но он осознавал, что не многие специалисты по оказанию влияния захотят, чтобы он ходил за ними и записывал их тайны. Чтобы решить эту дилемму, Чалдини использовал особый тип систематического естественного наблюдения: **включенное наблюдение**. Вместо того чтобы просто смотреть от стороны, включенный наблюдатель становится своего рода внедрившимся шпионом. Часто скрывая свою личность и намерения, исследователь проникает в интересующую его обстановку, чтобы изучать ее изнутри.

Для изучения изнутри профессий, связанных с уступками, Чалдини (Cialdini, 2001) записался на программы тренинга по широкому кругу этих профессий: продажи, реклама, сбор средств и т. д., — изучая те же самые курсы, которые успешные специалисты по влиянию регулярно читают своим ученикам. Он искал параллели, общие принципы влияния, которые были очевидны и свойственны каждой из профессий. Эта программа включенного наблюдения позволила выделить шесть широко используемых и успешных принципов влияния, которые мы будем обсуждать в данной главе.

- *Взаимные услуги.* Люди охотнее выполняют просьбы (об услугах, информации и уступках) от тех, кто сначала помог им тем же. Поскольку люди не хотят оставаться в долгу, Чалдини обнаружил, что бесплатные образцы товаров в супермаркетах, бесплатный осмотр дома специалистом по дезинсекции и бесплатные подарки по почте от продавцов или сборщиков средств были очень эффективными способами повысить вероятность согласия в ответ на последующую просьбу. Например, по данным организации «Американские ветераны-инвалиды», рассылка по почте простого призыва делать пожертвования имеет показатель успешности 18 %, но добавление небольшого подарка — персонального почтового ярлыка — повышает показатель успешности до 35 % (Smolowe, 1990).
- *Обязательство/последовательность.* Люди с большей готовностью меняют свое мнение в определенном направлении, если они считают, что это согласуется с имеющимися у них обязательствами. Например, компании, торгующие вразнос с использованием агрессивных методов продаж, страдают от склонности некоторых покупателей отменять сделку после того, как продавец уйдет и на них уже никто не оказывает давления. На учебных занятиях, которые посещал Чалдини, некоторые из компаний, торгующих вразнос, утверждали, что в значительной мере решили эту проблему с помощью приема, который усиливает чувство личной ответственности покупателя за сделку: они предлагали покупателю самому определять детали контракта, вместо того чтобы это делал торговый агент.
- *Авторитет.* Люди в большей степени готовы следовать рекомендациям человека, которого они считают авторитетом. Как отметил Чалдини, склонность следовать совету авторитетного человека настолько автоматическая, что во многих случаях рекламодатели пытаются достичь — и достигают — успеха, просто используя актеров в одежде специалистов (ученых, врачей, полицейских и т. д.) (Sagarin et al., 2002).
- *Социальное подтверждение.* Люди охотнее делают рекомендуемый шаг, если они видят доказательства того, что так же поступают многие люди, особенно похожие на них самих. Производители используют этот принцип, утверждая, что продажи их продукции растут наиболее быстро или она занимает наибольшую долю рынка. Чалдини обнаружил, что стратегия указания на пример других людей, которые уже сделали нужный выбор, использовалась чаще всего из шести обнаруженных им принципов.
- *Редкость.* Люди считают более привлекательными предметы и возможности, если они дефицитные, редкие или срок предложения ограничен. По этой причине газетные объявления наполнены предупреждениями потенциальным клиентам о неразумности промедления: «Ограниченное по времени предложение» или «Недельная распродажа». Одному особенно целеустремленному владельцу кинотеатра удалось трижды использовать принцип редкости всего лишь в следующих пяти словах рекламного текста: «Эксклюзивно, ограниченное предложение, скоро закончится».
- *Симпатия/дружба.* Люди предпочитают говорить «да» тем, кого они знают и любят. Если вы сомневаетесь в этом, вспомните замечательный успех компании *Tupperware Corporation*, которая осуществляет продажи своих товаров не через незнакомца у прилавка, а через соседа, друга или родственника, который спонсировал вечеринку этой компании и получает свою долю от прибыли. Согласно интервью, проведенным Чалдини, многие люди посещают вечеринки и покупают эти товары не из потребности в дополнительных контейнерах, а по причине симпатии к спонсору вечеринки или дружбы с ним.

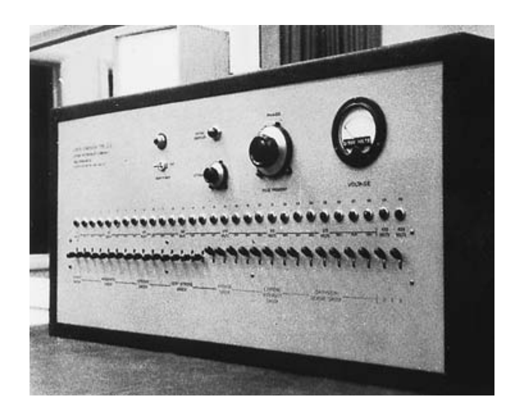


Специальное предложение. Маркетологи обнаружили, что создание впечатления редкости товара повышает его воспринимаемую ценность. (Надпись на рисунке: Ограниченная серия.)

Для того чтобы быть уверенными в результатах исследований с использованием включенного наблюдения, обычно мы должны найти им подтверждение где-либо еще, например в экспериментальном исследовании или в дополнительных естественных наблюдениях, выполненных другими учеными. К счастью, как мы увидим в этой главе, данные экспериментов и дополнительные наблюдения подтвердили роль каждого из этих принципов в стимулировании уступчивости. Так, в одном исследовании использование каждого из принципов в торговых презентациях продавцов универмага привело к существенному увеличению розничных продаж одежды (Cody, Seiter & Montagne-Miller, 1995).

Подчинение: шокирующая электрошоковая процедура Милгрэма

В июле 1983 года на арене «Мэдисон-сквер-гарден» преподобный Сан Мён Мун повенчал 2075 одинаково одетых пар. Большинство новобрачных были незнакомы друг с другом. Почему люди женятся на совершенно незнакомом человеке? В данном случае это объяснялось тем, что преподобный Мун выбрал партнеров и приказал им пожениться. Подчинение такой необычной команде может стать понятнее, если учитывать, что последователи Муна считают его величайшим духовным существом на земле. Однако для большинства из нас обязательные для исполнения приказы могут отдавать явно меньшие авторитеты, чем такие фигуры: политические лидеры, армейские командиры, полицейские, директора средних школ, менеджеры в магазине и родители дают команды, которые ежедневно вызывают подчинение. Социальный психолог Стэнли Милгрэм хотел понять, как далеко может простираться вызывающая подчинение власть авторитета. Подчинились бы вы приказам исследователя, с которым прежде не были знакомы, если бы он попросил вас наносить болезненные, потенциально смертельные удары током невинной жертве? И если это так, что должна была бы сказать жертва, чтобы заставить вас прекратить выполнять такие приказы?



Зловредная машина. Испытуемые Милгрэма наносили удары током, управляя переключателями этого внушающего страх аппарата.

В известной серии исследований, проведенных несколько десятилетий назад (см. главу 1), Милгрэм (Milgram,1974) разместил рекламные объявления в местных газетах, чтобы набрать участников для «эксперимента по изучению памяти» в Йельском университете. Предположим, что одно из этих исследований проводится сегодня и вы записались участвовать в нем. Вас ожидало бы следующее: по прибытии в лабораторию вас познакомили бы с другим участником (на самом деле это был бы помощник экспериментатора). После того как вы узнали бы, что исследование проводится для изучения влияния наказания на память, вам назначили бы роль учителя, а другому участнику — роль ученика в этом исследовании. Вам сообщили бы, что в ваши обязанности входит нанесение ряда ударов током «ученику». В этот момент «ученик» упомянул бы, что он лечился от болезни сердца, и выразил бы беспокойство по поводу опасности получения ударов током. На это экспериментатор ответил бы, что, хотя удары током и болезненны, они не вызовут «необратимого повреждения тканей».

Затем экспериментатор отвел бы вас обоих в следующую комнату, где нервничающий «ученик» сидел бы привязанным к жутко выглядящему устройству, похожему на электрический стул. По завершении этого вас сопроводили бы в комнату для эксперимента и показали бы зловещего вида машину для нанесения электрических ударов с рычажками для включения тока, сила которого возрастает от 15 до 450 вольт. Каждой группе из четырех рычажков для нанесения удара током было бы дано все более пугающее название от «Легкий удар» через «Умеренный», «Сильный», «Очень сильный», «Интенсивный», «Крайне интенсивный» до «Опасно: тяжелый удар». Последняя пара рычажков (для ударов током 435 и 450 вольт), очевидно, позволяла бы наносить настолько интенсивные удары, что в английском языке не нашлось бы слов для их адекватного описания, поскольку они были бы обозначены лишь суровым знаком «XXX».

Перед началом вы получили бы неприятный демонстрационный удар током 45 вольт, чтобы дать вам общее представление о том, что будет испытывать «ученик». Затем вы были бы проинструктированы наносить удар током «учени-

ку» каждый раз, когда он допускает ошибку в задаче на запоминание, переходя к следующему рычажку для более сильного удара при каждой новой ошибке. С каждой ошибкой и каждым более сильным наказанием помощник экспериментатора издавал бы все более отчаянные крики боли. Сначала он просто крикнул бы: «Ай!» При ударе 120 вольт он крикнул бы: «Эй, это действительно больно!» При ударе 150 вольт он умолял бы, чтобы его отпустили: «Все! Выпустите меня отсюда. Я говорил вам, что у меня больное сердце. У меня уже болит сердце. Выпустите меня отсюда, пожалуйста. У меня уже болит сердце. Я отказываюсь продолжать. Освободите меня».

Вы смогли бы продолжить или остановились бы? Если бы вы попытались остановиться, то экспериментатор подтолкнул бы вас, сказав: «Пожалуйста, продолжайте». Если бы вы не подчинились, то экспериментатор настаивал бы: «Эксперимент требует, чтобы вы продолжали». Если бы вы упорствовали в своем неповиновении, то он заявил бы: «Очень важно, чтобы вы продолжали». Наконец, он потребовал бы: «У вас нет выбора; вы должны продолжать».

Если бы вы продолжали выполнять приказы и наносить удары током, то просьбы «ученика» становились бы более настойчивыми и отчаянными. Наконец, он разразился бы потоком просьб, требований и воплей: «Отпустите меня отсюда. Отпустите меня отсюда. У меня болит сердце. Отпустите меня, я вам говорю. Отпустите мне отсюда. Отпустите меня отсюда. Вы не имеете права держать меня здесь. Отпустите меня! Отпустите меня! Отпустите меня! Отпустите меня отсюда! Отпустите меня! Отпустите меня!»

Если бы этого оказалось недостаточно, чтобы убедить вас сопротивляться приказам экспериментатора, ситуация внезапно изменилась бы. При нанесении следующего удара током вы ничего не услышали бы из комнаты «ученика». Если бы вы попросили экспериментатора посмотреть, все ли в порядке с «учеником», то он отказался бы, вместо этого сказав: «Считайте отсутствие ответа неправильным ответом и нанесите удар следующего, более высокого уровня». На заключительные восемь ударов током — из категории «Опасно» и области, помеченной знаком «XXX», — «ученик», сначала так сильно кричавший от боли, реагировал бы гробовым молчанием.

Насколько вероятно, что вы и другие подобные вам участники выполняли бы приказы и дошли бы до напряжения тока в 450 вольт? Перед публикацией своего исследования Милгрэм описал этот эксперимент 40 психиатрам в ведущем медицинском колледже и попросил, чтобы они предсказали результаты. Они ожидали, что менее 4 % испытуемых Милгрэма продолжат, как только «ученик» прекратит отвечать, и что только 0,01 % дойдут до самого конца. К сожалению, психиатры сильно недооценили степень подчинения авторитету. Приблизительно 75 % участников продолжили после отказа «ученика» отвечать. Еще более удивительно, что 65 % упорно продолжали до конца, — игнорируя повторяющиеся крики невинной жертвы и выдержав последующее зловещее

молчание, — просто потому что «руководитель» исследования приказал это делать (рис. 6.3). Более того, эти высокие уровни подчинения остались устойчивыми, когда исследователи в дальнейшем повторили эксперимент Милгрэма (Blass, 1999; Burger, 2009).

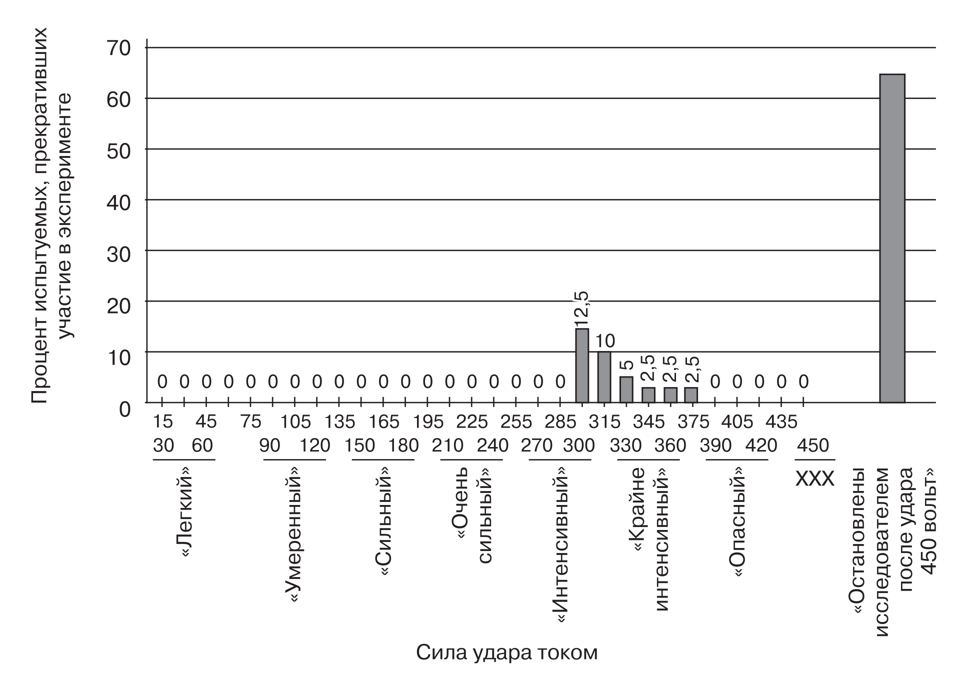


Рис. 6.3. Подчинение в исследовании Милгрэма. Несмотря на противоположные предсказания психиатров Йельской медицинской школы, большинство (65 %) испытуемых подчинялось командам исследователя наносить другому участнику эксперимента удары током вплоть до 450 вольт.

Источник: На основе данных из Milgram (1963).

Исследование

За годы, прошедшие после исследований Милгрэма, со стороны некоторых критиков звучали обвинения в нарушении им этических принципов. Они говорили, что он не должен был подвергать участников эксперимента стрессу, вызванному мыслями о том, что они причинили вред «ученику». Другие защищали Милгрэма, утверждая, что полученные результаты были важнее этих неприятных переживаний. Какова ваша позиция в этом споре?

Милгрэм провел тщательно продуманную серию дополнительных экспериментов. В одном из них он исследовал степень, до которой его результаты зависели от доверия к ученым Йельского университета, где проводилось исследование. Он арендовал офис в захудалом районе Бриджпорта, штат Коннектикут, и снова проделал те же самые процедуры. Как ни странно, значительная часть участни-

ков (48 %) подчинялась приказам исследователя даже при этих сомнительных обстоятельствах, так что его результаты не ограничивались университетскими авторитетами. Но как узнать, что именно влияние авторитета, а не какой-то другой фактор — например, желание разрядить скрытую агрессию, — заставило испытуемых Милгрэма вести себя так безжалостно?

Имеются веские доказательства в пользу объяснения такого поведения подчинением авторитету. Прежде всего, очевидно, что без приказа исследователя продолжать участники быстро закончили бы эксперимент. Они испытывали неловкость от того, что делали, и очень переживали из-за мук своей жертвы. Они просили исследователя позволить им остановиться. Когда он отказывался, они продолжали, но при этом дрожали, потели, тряслись, пытались протестовать и снова просили отпустить жертву. В дополнение к этим наблюдениям Милгрэм получил еще более убедительные доказательства интерпретации своих результатов на основе подчинения авторитету. Например, в более позднем эксперименте он заставлял исследователя и жертву так изменить сценарий поведения, что исследователь просил «учителя» прекратить наносить удары жертве, в то время как жертва храбро настаивала, чтобы «учитель» продолжал. Результат был совершенно очевидным: 100 % участников отказались нанести еще один удар током, когда этого требовал другой такой же участник. Едва ли стоило ожидать таких результатов, если бы основным мотивом участников было разрядить агрессивную энергию, а не подчиняться авторитету.

Если, как показывает исследование Милгрэма, большинство людей будет наносить болезненные удары током человеку с больным сердцем по приказу исследователя, у которого нет никакой реальной власти над ними, то неудивительно, что солдаты будут убивать невинных мирных жителей и что члены секты убьют себя по указанию более значимых для них авторитетных людей. В более свежей работе рассматривались вызывающие беспокойство уровни противоречащего нравственным нормам подчинения в организациях (Darley, 2001). Например, менеджеры по персоналу могут предвзято относиться к определенным расовым группам, когда им приказывает делать это авторитетный человек (Brief, Buttram & Dukerich, 2001). Но *почему* люди подчиняются? Каким целям служат эта и другие формы социального влияния?

Цели социального влияния

Заметьте, что конформность, уступка и подчинение относятся не к оказанию влияния, а к податливости на него. Когда заходит речь о понимании человеческой мотивации, вопросы о податливости более интересны — и более информативны, — чем вопросы обладания влиянием. Подумайте об очевидных, корыстных причинах, по которым лидеры мунитов хотели заставить Стива Хассена проявлять конформность, уступать и подчиняться: его можно было заставить отдавать им все деньги, время, энергию и оказывать поддержку.

Вообще, нетрудно себе представить, почему люди хотели бы заставить других выполнять их приказы. Намного интереснее, почему люди соглашаются поддаваться влиянию. Поэтому мы рассмотрим именно этот вопрос. Так же как в главе 5, где мы сделали акцент на целях людей, которые хотят изменить свои установки и мнения, в этой главе мы выделим цели тех, кто хочет проявлять конформность, уступать и подчиняться. Как мы увидим, люди поддаются социальному влиянию для достижения одной или нескольких из трех основных целей: сделать правильный выбор, получить социальное одобрение и управлять Я-образом.

Быстрая проверка

1. Каковы три основные формы социального влияния?
2. Чем эти три формы социального влияния отличаются друг от друга?
3. Каковы три основные цели социального влияния?

Правильный выбор: уступить, чтобы быть правым

По мнению Роберта В. Уайта (White, 1959), у всех нас есть мотив *компетентности*, мотив управлять своим окружением так, чтобы всегда получать желаемые вознаграждения и ресурсы. Конечно, чтобы правильно действовать, мы всегда должны делать правильный выбор. Из всего разнообразия вариантов мы должны сделать выбор, который с наибольшей вероятностью даст нам требующиеся выгоды и средства. Именно по этой причине специалисты по влиянию всегда пытаются убедить нас, что если мы выберем их товары или услуги, то сделаем правильный выбор и заключим «выгодную сделку». При столкновении с подобного рода попытками влияния проблема заключается в том, чтобы понять, когда предлагаемая сделка действительно выгодна.

Как мы можем заранее знать, окажется ли выбор конкретной зубной пасты или кандидата на выборах мудрым и успешным? Часто мы полагаемся на два важных принципа, чтобы правильно ориентироваться, принимая решения в ситуации влияния, — авторитет и социальное подтверждение.

Авторитет

Самые поразительные экспериментальные доказательства влияния официального авторитета получены Милгрэмом в исследовании подчинения. Но склонность подчиниться авторитету проявляется во многих ситуациях, а не только в лабораторных условиях, созданных Милгрэмом (Blass, 1991; Miller, Collins & Brief, 1995). Кроме того, действия, на которые влияют в этих ситуациях, колеблются от обычных до весьма впечатляющих. В сфере обычных действий

мы можем обнаружить уважение к авторитету в таких банальных проявлениях, как тон голоса при разговоре. Исследователи коммуникации, изучающие, что происходит в беседах, выяснили, что люди подражают манере разговора людей, обладающих властью и авторитетом (Pittam, 1994). В одном исследовании этот феномен изучался с помощью анализа интервью в телешоу «Ларри Кинг в прямом эфире». Когда Кинг брал интервью у гостей, пользующихся широким социальным признанием (например, у бывшего президента), его тон голоса становился похожим на их тон. Но когда он брал интервью у гостей с меньшим социальным признанием (например, у режиссера независимого кино), он не изменял свой голос, и их стиль разговора становился похожим на его стиль (Gregory & Webster, 1996).



Катастрофические последствия «эффекта капитана». За несколько минут до того, как этот авиалайнер упал в Потомак около Национального аэропорта им. Рональда Рейгана в Вашингтоне, округ Колумбия, между капитаном и вторым пилотом произошел тревожный разговор о том, разумно ли взлетать с обледенелыми крыльями. Их беседа сохранилась в «черном ящике» самолета.

Второй пилот. Давайте снова проверим верхнюю поверхность [крыльев], так как мы некоторое время были на земле.

Капитан. Нет, я полагаю, через минуту нам надо лететь.

Второй пилот. [Указывая на показания приборов] Похоже, тут что-то не в порядке, не так ли? О, тут что-то не в порядке.

Капитан. Да, это так. <...>

Второй пилот. О, возможно. [Звук напряженной работы двигателей самолета, тщетно пытающегося набрать высоту]

Второй пилот. Ларри, мы снижаемся.

Капитан. Я знаю! [Звук столкновения, в результате которого погибли капитан, второй пилот и 67 пассажиров]

Как показали результаты исследования Милгрэма, люди также следуют указаниям авторитетов в ситуациях, предполагающих намного более серьезные последствия, чем изменения тона голоса. Рассмотрим, например, катастрофические последствия феномена, который представители авиатранспортных компаний назвали «эффектом капитана» (Foushee, 1984). Следователи по делам о несчастных случаях из Федерального управления гражданской авиа-

ции признали, что очевидная ошибка, допущенная капитаном судна, часто остается неисправленной другими членами экипажа и приводит к катастрофе. По-видимому, из-за руководящей должности капитана члены экипажа либо не могут заметить ошибку, либо не осмеливаются сообщить о ней. Очевидно, они предполагают, что, если что-то сказал капитан, это должно быть правильно.

Учитывая поразительную власть авторитета над человеческим поведением, мы можем лучше понять действия Стива Хассена как члена Церкви объединения. Для преданных членов этой секты преподобный Мун — самое мудрое существо на земле, и руководители секты рассматриваются как посредники, выполняющие его желания. Невыполнение указаний кого-либо из этих людей означало бы неподчинение высшему авторитету. Действительно, когда антрополог Джери-Энн Галанти (Galanti,1993) анонимно посетила проводимый мунитами вводный семинар выходного дня, она обнаружила, что новичков с самого начала приучали к авторитарной структуре группы: «Нас постоянно заставляли ощущать себя детьми, а не взрослыми. Преподаватели вели себя как авторитеты, поскольку они обладали знанием. Мы должны были оставаться принимающими все на веру детьми/учениками, пока не получим эти знания» (p. 91).

Очевидно, что авторитеты оказывают мощное влияние на решения и действия других людей. Что делает авторитеты настолько влиятельными? Роль учителя, принятая ведущими на вербовочном семинаре выходного дня мунитов, может служить ключом для ответа на этот вопрос.

Вспомните, что во время обучения в школе, когда преподаватели английского исправляли ваш стиль письма, вы, вероятно, принимали их критические замечания во внимание в своей следующей письменной работе. Безусловно, это происходило по многим причинам. Во-первых, как и многие авторитеты, преподаватели имеют над вами власть. Они могут влиять на вашу успеваемость в классе, положение в школе, возможность устроиться на хорошую работу после окончания и т. д. По одним только этим причинам имеет смысл выполнять их указания. Но есть вторая причина. Как и многие авторитеты, преподаватели являются экспертами по определенному предмету. Если они скажут, что написанное вами предложение звучит нелепо, то вы, вероятно, *поверите* этому и исправите его, чтобы в целом улучшить свой стиль письма. Короче говоря, как мы узнали в главе 5, следование совету авторитетов помогает нам быстро и правильно принимать решения. Хотя некоторые авторитеты в состоянии заставить нас подчиниться, интереснее рассмотреть, насколько успешно они могут это делать, не имея возможности вознаграждать или наказывать — когда вместо этого они обладают **властью эксперта**, которая основана на признании компетентности в определенном вопросе (French & Raven, 1959; Kozlowski & Schwartzwald, 2001).

Власть эксперта – способность оказывать влияние, основанная на предполагаемой мудрости или знаниях.

Авторитеты в качестве экспертов. Власть эксперта, которой обладает авторитет, может значительно способствовать уступчивости, потому что она повышает мотивацию к правильному выбору. Милгрэм (Milgram, 1965, p. 74) утверждал, что у его испытуемых подчинение было обусловлено не просто открытым давлением, но также «некритическим принятием данного экспериментатором определения ситуации». Когда предполагается, что авторитеты лучше всех знают, что делать, благоразумно следовать их указаниям. Это помогает объяснить, почему менее образованные люди легче подчиняются авторитетным специалистам (Hamilton, Sanders & McKearney, 1995; Milgram, 1974): они склонны предполагать, что у авторитетов больше знаний.

Поскольку обычно имеет смысл следовать указаниям эксперта и поскольку авторитетные люди часто являются экспертами, мы часто используем авторитет в качестве эвристического подхода (упрощенного способа) при принятии решений. Предположение о том, что авторитет знает что-либо лучше всех, может быть рациональным способом принятия решений, потому что мы не должны сами всесторонне обдумывать проблемы; все, что мы должны сделать для принятия правильного решения, — последовать совету авторитетного человека. Но бездумное доверие авторитетам также может быть опасным. Этот упрощенный подход может заставить нас реагировать на символы, а не на сущность подлинного авторитета (Bushman, 1984).

Результаты исследования, проведенного с бригадой врачей и медсестер, показали силу, которую один такой символ — простое слово «врач» — имеет в области медицины. Медсестрам больницы звонил человек, которого они никогда не встречали, но который называл себя лечащим врачом пациента, находящегося на их этаже. Затем он приказывал дать этому пациенту две максимально допустимые дозы препарата. Девяносто пять процентов медсестер подчинились, и их пришлось останавливать на пути к палате пациента с опасной дозировкой препарата в руках (Hofling, Brotzman, Dalrymple, Graves & Pierce, 1966). В дополнительном исследовании медсестер просили вспомнить случай, когда они подчинились приказу врача, который они считали неадекватным и потенциально вредным для пациента. Те, кто допустил такие случаи (46 %), объясняли свои действия убежденностью в том, что врач был законным и компетентным авторитетом в данном вопросе, — теми же самыми двумя особенностями авторитета, которые, по-видимому, объясняют подчинение в эксперименте Милгрэма (Blass, 1999; Krackow & Blass, 1995). Продолжают поступать все новые подтверждения такого подчинения символам власти. Например, 17-летний подросток убедил медсестер в одной из больниц в штате Вирджиния выполнить 12 лечебных процедур шести пациентам, выдавая себя по телефону за врача (Teenager, 2000).

Авторитетные люди как агенты влияния. Неудивительно, что профессионалы в области оказания влияния часто пытаются использовать силу авторитета, делая упор на свой опыт, компетентность или научное признание: «Модные

портные, работаем с 1841 года», «Младенцы — наш бизнес, наш единственный бизнес», «Четверо из пяти врачей рекомендуют эти добавки в...» и т. д. В таких заявлениях нет ничего плохого, когда они соответствуют истине, потому что обычно мы хотим знать, кто авторитетен в данном вопросе, а кто нет; это помогает нам сделать правильный выбор. Проблемы начинаются, когда мы подвергаемся воздействию фальшивых утверждений подобного рода (Rampton & Stauber, 2001). Когда мы не слишком задумываемся, как это часто бывает при столкновении с символами власти, нас могут легко увести в неправильном направлении ложные авторитеты, которые вовсе не являются таковыми, а просто производят впечатление авторитета (Sagarin et al., 2002). Например, люди охотнее выполняют различные необычные действия (поднять бумажный пакет на улице, встать с другой стороны от знака автобусной остановки, положить деньги в чужой паркомат), если им приказывает сделать это кто-либо в униформе охранника или пожарного; кроме того, они с большей вероятностью сделают это беспрекословно (Bickman, 1974; Bushman, 1984). В целом авторитеты — это мощные источники социального влияния. Одна из причин состоит в том, что они часто являются экспертами. Таким образом, следование их указаниям позволяет нам найти более легкий путь к правильному решению. Однако когда мы слишком легко подчиняемся приказам авторитета или следуем его совету, мы рискуем выполнить действия, которые могут быть неэтичны или неблагоразумны. Теперь рассмотрим второй основной принцип, который используют люди для принятия правильных решений, — социальное подтверждение.

Социальное подтверждение

Легко найти хорошее решение позволяет не только совет авторитета, но и следование примеру большинства подобных себе людей (Surowiecki, 2004). Если все ваши друзья будут восхищаться новым рестораном, вероятно, он понравится и вам. Поэтому мы часто решаем, что нам делать в определенной ситуации, изучая действия в этой ситуации других людей, особенно похожих на нас (Baron et al., 1996). Мы используем действия этих людей как средство **социального подтверждения,** то есть как основанный на межличностных отношениях способ найти и обосновать правильный выбор (Festinger, 1954).

Поскольку люди очень хотят принимать правильные решения, склонность следовать за толпой сильна и широко распространена. Исследования показали, что, руководствуясь примером подобных им людей, очевидцы решают, помочь ли жертве несчастного случая (Latané & Darley, 1970), подростки — совершать ли разного рода правонарушения (Kahan, 1997), супруги — изменять ли партнеру (Buunk & Baker, 1995), а домовладельцы — перерабатывать

Социальное подтверждение – основанный на межличностных отношениях способ найти и обосновать правильный выбор.



Тоже делать татуировку? В результате процесса социального подтверждения для вас будет правильным то, что считают правильным подобные вам люди.

ли бытовые отходы (Schultz, 1999). В последнем из этих исследований жители пригорода Лос-Анджелеса получили информацию о том, что многие из их соседей обычно заботятся об утилизации отходов. Эта информация сразу вызвала увеличение количества отходов, утилизируемых жителями. Кроме того, при проверке месяц спустя обнаружилось, что они перерабатывали больше отходов, чем когда-либо. Однако такие положительные изменения не отмечались у жителей, которые получали только просьбу об утилизации отходов без каких-либо свидетельств того, что это регулярно делают другие.

Всякий раз, когда специалисты по оказанию влияния выявляют психологический принцип, используемый людьми для достижения своих целей, они обязательно используют его в своих собственных целях. Мы видели, что это имело место в случае принципа авторитета, и это же происходит с принципом социального подтверждения. Специалисты по продажам и маркетингу придают особое значение информации о том, что у данного товара «самые большие продажи» или «наиболее быстрый рост продаж» на рынке. В рекламных роликах изображают толпы людей, мчащихся в магазины, и руки, опустошающие полки с рекламируемым товаром. Обдумайте совет, который более 350 лет назад дал испанский писатель Бальтасар Грасиан (Gracian, 1649/1945) любому желающему продавать товары и услуги: «Что товар сам по себе хорош, этого мало — не всякий сразу схватит суть, не все глядят вглубь. Большинство бежит туда, где толчея: один смотрит на другого»[1]. Склонность бежать, потому что другие бегут, оказывает большее влияние, чем продажи товара. Действительно, это объясняет некоторые из самых странных известных нам форм человеческого поведения. Во врезке «Взаимосвязи: функция и дисфункция» мы рассматриваем одну такую форму — массовые заблуждения.

[1] Перевод Е. М. Лысенко.

Взаимосвязи: функция и дисфункция

Массовые заблуждения и решения

На протяжении всей истории люди были подвержены удивительным массовым заблуждениям — разного рода иррациональному веселью, маниям и панике. В своей классической работе «Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы» Чарльз Маккей перечислял сотни таких заблуждений, которые имели место до первой публикации этой книги в 1841 году. Примечательно, что многие из них имели одну общую информативную особенность — заразительность. Часто они начинались с одного человека или группы и затем быстро распространялись на все население. Действие распространялось на наблюдателей, которые затем выполняли его и таким образом подтверждали правильность этого действия для других наблюдателей, и те в свою очередь выполняли его.

Например, в 1761 году Лондон пережил два землетрясения умеренной силы с промежутком ровно в один месяц. Убежденный этим совпадением, что еще через месяц произойдет третье, намного более сильное землетрясение, солдат по имени Белл начал распространять предсказание, что 5 апреля город будет разрушен. Сначала мало кто обращал на это внимание. Но те, кто обратил, предусмотрительно вывезли свои семьи и имущество за город. Вид этого небольшого массового бегства заставил других последовать их примеру. Этот процесс лавинообразно нарастал всю следующую неделю и привел к почти панической и крупномасштабной эвакуации. Огромное количество лондонцев перебралось в соседние деревни, платя безумные деньги за любое жилье. В испуганных толпах оказались «сотни тех, кто смеялся над этим предсказанием за неделю до этого, [но эти люди] собрали свои вещи, когда увидели, что другие делали это, и спешно бежали» (MacKay, 1841/1932, p. 260).

После того как назначенный день пришел и ушел без единого толчка, беглецы возвратились в город, разъяренные на Белла за то, что он ввел их в заблуждение. Но как ясно показывает описание Маккея, их гнев был направлен не по адресу. Чудак Белл не был настолько убедительным. Именно сами лондонцы убеждали друг друга. В целом большинство людей чувствует, что действия становятся более обоснованными, когда их совершают многие другие люди. В случаях массовых иллюзий это социальное подтверждение распространяется на крайне иррациональные действия, которые, по-видимому, отражают принятие решения не на основе каких-либо веских аргументов в их пользу, а просто ввиду того, что многие делают так.

Хотя склонность следовать примеру подобных нам людей может привести к ошибочным действиям, в большинстве случаев этого не происходит. Обычно это позволяет нам двигаться в правильном направлении к разумному выбору. Например, давно известно, что курение заразительно, что приводит к появлению групп курящих среди друзей, членов семьи и сослуживцев. К счастью, более свежие данные показывают, что заразительность также свойственна процессу избавления от курения. Исследователи обнаружили, что люди вместе бросают курить целыми группами. Когда один из сиблингов прекращает курить, среди остальных курение уменьшается на 25 %; для сотрудников уменьшение составляет 34 %; а среди друзей оно равно 36 % (Christakis & Fowler, 2008).

Какие факторы побуждают людей опираться на действия других, когда они пытаются сделать правильный выбор? Социальные психологи обнаружили несколько таких факторов. Мы начнем с двух, свойственных данной ситуации: консенсус и сходство.

Консенсус и сходство

Когда Стив Хассен был членом религиозной группы, он и другие муниты использовали на вербовочных семинарах тактику, которая повышала шансы на то, что по крайней мере некоторые из новых участников снова придут для дальнейшего обучения. Вероятные кандидаты на вступление в Церковь объединялись в группы с такими же кандидатами; их называли «овцами». Других, которые задавали слишком много вопросов или обнаруживали признаки упрямого индивидуализма, называли «козлами» и быстро отделяли от «овец», чтобы те не заражались сомнением. Различные сектантские группы по всему миру делают то же самое на своих вводных занятиях. Эта тактика эффективна, потому что она включает два фактора, на которые полагаются люди, чтобы сделать правильный выбор: консенсус и сходство.

C

Консенсус. Вспомните исследование конформности, проведенное Ашем (Asch, 1956). Оно показало, что люди допускают очевидные ошибки в задаче на сравнение линий просто потому, что все в их группе сделали ту же ошибку. Вообразите давление, которое вы чувствовали бы в такой ситуации, если бы *все* остальные выбрали ответ, который казался вам неправильным. При полном согласии среди других вы, возможно, доверяли бы группе больше, чем самому себе. В своем стремлении сделать правильный выбор вы вполне могли бы проявить конформность, потому что вы полагали бы, что группа права. Кроме того, чем больше членов группы согласны между собой, тем сильнее будет ваше стремление проявить конформность (Bond & Smith, 1996; Insko, Smith, Alicke, Wade & Taylor, 1985) (рис. 6.4).

Напротив, представьте себе немного другую ситуацию: прежде чем вы должны будете дать свой ответ, консенсус группы нарушен одним человеком, который

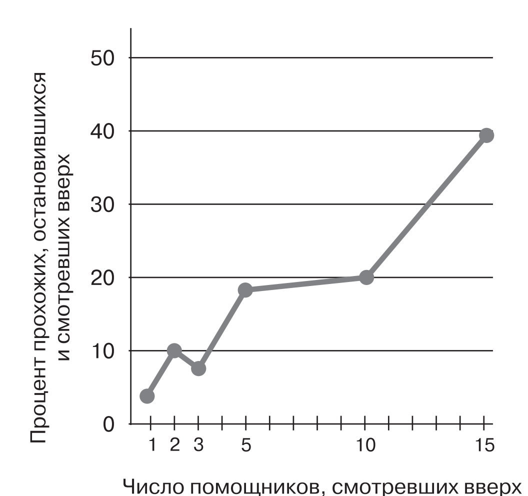


Рис. 6.4. Взгляд вверх. Что могло заставить прохожих одним зимним днем в Нью-Йорке остановиться, стоять на месте и глазеть на что-то явно неинтересное или неважное? Исследователи попросили своих помощников смотреть вверх в течение 60 секунд. Чем больше помощников просто смотрели вверх, тем больше людей присоединилось к этой группе.

Источник: На основе данных из Milgram, Bickman & Berkowitz (1969).

выбирает линию, кажущуюся вам правильной. Теперь, когда настала ваша очередь отвечать, что бы вы сделали — согласились бы с большинством или присоединились к бунтарю? Скорее всего, вы с гораздо меньшей вероятностью согласились бы с большинством. Даже один человек, открыто не соглашающийся с позицией группы, вдохновит других на сопротивление конформности (Morris & Miller, 1975). Почему это происходит? Одна из причин — несогласные уменьшают уверенность в том, что у группы есть правильный ответ (Allen & Levine, 1969; Gordijn, DeVries & DeDreu, 2002); поэтому люди, стремящиеся сделать правильный выбор, начинают рассматривать другие варианты, отличающиеся от выбора группы.

Из-за способности иных точек зрения снижать конформность почти все сектантские группы пытаются исключить коммуникацию с внешними источниками информации, включая семью и друзей (Brandis, 2004). По мнению Стива Хассена (Hassan,1990), покинувшие подобные группы отличаются от оставшихся в них тем, что лишь они сумели сохранить контакт с посторонними. Однако большинство сторонников секты разделяет общее мнение по поводу доктрины данной группы, отчего даже ошибочные убеждения кажутся правильными. Маргарет Сингер, которая потратила всю жизнь на изучение религиозных объединений, часто спрашивала бывших членов сект, почему они так долго оставались в своих нередко жестоких группах. Вот их типичный ответ: «Я смотрел вокруг и думал: “Ну, Джо все еще занимается этим. Мэри все еще занимается этим. Все дело во мне; все дело во мне. Я просто чего-то не понимаю”» (Singer & Lalich, 1995, p. 273).

C **Сходство.** Если люди следуют примеру других, чтобы сделать правильный выбор, очевидно, что в большинстве случаев они хотят подражать действиям людей, подобных себе (Platow et al., 2005). Предположим, вы пытаетесь решить, какой из двух курсов лекций посещать в следующем семестре. Разве вы не обратились бы за советом прежде всего к людям с таким же образованием, интересами и целями? Если они полагают, что один курс лучше другого, вполне вероятно, что вы склонились бы к такому же мнению (Suls, Martin & Wheeler, 2000).

Повышенная чувствительность к реакциям похожих на вас людей проявляется в разнообразных ситуациях.

Возьмем феномен подражательных самоубийств. После широкого освещения в СМИ количество самоубийств резко увеличивается в тех местах, где распространялась эта информация (Phillips, 1989). Очевидно, некоторые беспокойные люди подражают действиям других беспокойных людей в форме самоубийства. Каковы доказательства того, что это увеличение добровольных смертей является результатом склонности следовать примеру подобных себе? Подражательные самоубийства более распространены среди людей, похожих

по возрасту и полу на жертву в опубликованной до этого информации о самоубийстве (Schmidtke & Hafner, 1988).

Хотя похожие на нас люди могут вести нас вниз по темным, смертельным путям, они также могут указать нам правильное направление. Например, Ноа Гольдштейн с сотрудниками задались вопросом, могут ли они повысить готовность постояльцев гостиницы повторно использовать их полотенца, изменив типичную формулировку, призывающую делать это «ради окружающей среды». Когда к этой надписи была добавлена информация о консенсусе — сообщающая, что большинство останавливающихся в отеле гостей действительно повторно использовали полотенца, — повторное использование полотенец увеличилось на 19 %. Но когда также была добавлена информация о сходстве, — в которой сообщалось, что большинство гостей, останавливавшихся «в этом номере», повторно использовало полотенца, — повторное использование полотенец подскочило на 32 % (Goldstein, Cialdini & Griskevicius, 2008).

В целом мы с большей вероятностью будем приводить наши действия в соответствие с действиями других людей, когда эти люди будут в согласии друг с другом и похожи на нас. Оба эти фактора — консенсус и сходство — стимулируют конформность, поскольку дают нам уверенность в том, что другие делают выбор, который хорош и для нас.

Исследование

Предположим, что два волонтера благотворительных организаций подошли к вашей двери и, прежде чем попросить сделать пожертвование на их дело, показали вам длинный список ваших соседей, которые уже пожертвовали средства. Как они использовали бы консенсус и сходство, чтобы повлиять на ваше решение?



И Неопределенность

Когда люди не доверяют своим собственным оценкам, они полагаются на других в доказательствах правильного выбора (Wooten & Reed, 1998). Эта неуверенность в себе может появиться из-за неоднозначности ситуации, как это было в классической серии экспериментов, проведенных турецким социальным психологом Музафером Шерифом (Sherif, 1936). Шериф проецировал пятнышко света на стену в темной комнате и просил, чтобы испытуемые указали, насколько смещалась эта точка, пока они наблюдали за ней. В действительности точка света вообще никогда не двигалась; но из-за оптического обмана, называющегося *автокинетическим эффектом*, казалось, что она постоянно перемещается, хотя в разной степени для каждого испытуемого. Когда участники эксперимента сообщали в группах о своих оценках движения точки, на них оказывали сильное влияние оценки, сделанные другими членами группы;

почти все изменяли свои оценки в сторону средней по группе. Шериф пришел к заключению, что, когда нет никакого объективно правильного ответа, люди, вероятно, будут сомневаться в себе и, скорее всего, предположат, что «группа, должно быть, права» (p. 111). Этот вывод подтверждают многие исследования (Bond & Smith, 1996; Zitek & Hebl, 2007).

Неопределенность также возникает в результате незнания ситуации. При таких обстоятельствах люди, скорее всего, будут следовать примеру окружающих. Рассмотрим, как понимание этого простого факта позволило одному человеку стать мультимиллионером. Его звали Сильван Голдман. После покупки нескольких небольших продуктовых магазинов в 1934 году он заметил, что его клиенты прекращали делать покупки, когда их корзины становились слишком тяжелыми. Это вдохновило его изобрести магазинную тележку, которая в первоначальной форме была складным стулом, снабженным колесами и парой тяжелых металлических корзин. Это хитроумное приспособление выглядело настолько странно, что сначала ни один из клиентов Голдмана не хотел им пользоваться, — даже после того, как он запасся более чем достаточным количеством тележек, поставил несколько штук на видное место в магазине и установил таблички с описанием их использования и преимуществ. Озадаченный и готовый сдаться, он решил уменьшить неуверенность своих клиентов с помощью еще одной уловки, основанной на социальном подтверждении. Он нанял подставных покупателей, чтобы они катали тележки по магазину. В результате настоящие клиенты вскоре начали следовать показанному примеру, изобретение стало популярным по всей стране и Голдман умер очень богатым человеком с состоянием более чем 400 миллионов долларов (Dauten, 2004).

Люди также испытывают неуверенность в собственных силах, когда трудно решить стоящую перед ними задачу. Поэтому, когда исследователи в Университете Уэйна предоставили студентам возможность дать ответы на математические задачи в соответствии с мнением большинства, наибольшая конформность отмечалась в случае самых сложных задач (Lucas, Alexander, Firestone & Baltes, 2006). Во многих религиозных объединениях знание о том, во что верить в любой данный момент, также является труднорешаемой проблемой, потому что ответ основан на неоднозначных и постоянно изменяющихся мнениях лидеров. Кроме того, сектантские группы часто усиливают ощущение дезориентации их участников, используя такие методы, как доведение до истощения и лишение сна, вызывающие спутанность сознания (Baron, 2000). Как сообщает Стив Хассен (Hassan, 1990), «в таких условиях большинство людей склонно сомневаться в себе и подчиняться группе» (p. 68).

Когда люди ощущают неуверенность в своем понимании действительности, они также с большей вероятностью подчиняются представителям власти. При проверке артиллерийских подразделений на боевых учениях полностью

отдохнувшие расчеты часто отказываются стрелять по больницам и другим гражданским объектам, но после 36 часов отсутствия сна они беспрекословно подчиняются приказам стрелять по любой цели (Schulte, 1998).

В Теперь, когда кажется очевидным, что одна из причин, по которой люди проявляют конформность по отношению к мнению большинства, состоит в желании сделать правильный выбор, разве вы не согласитесь с тем, что чем больше желание правильности, тем больше готовность принимать решения окружающих? Если вы согласитесь, вы будете правы. Но иногда это не так, потому что неопределенность влияет на желание правильности, и тогда все может измениться.

Чтобы исследовать, как могут взаимодействовать неопределенность и стремление к правильности, Роберт С. Барон, Джозеф Ванделло и Бетани Брансмен (Baron, Vandello & Brunsman, 1996) разработали вариант метода сравнения линий Аша. Вместо того чтобы выбирать линии правильной длины, студенты Айовского университета должны были выбрать правильного подозреваемого на процедуре опознания. Сначала им показывали фотографию одного подозреваемого. Затем они видели фотографию стоящих в ряд четырех подозреваемых, включая того, которого видели ранее. Их задача состояла в том, чтобы выбрать из группы этих людей ранее виденного подозреваемого. Это повторялось 13 раз с 13 различными парами фотографий. Чтобы сделать точность особенно важной для одной из групп студентов, исследователи обещали награду в 20 долларов тем, кто сделал самый правильный выбор. Но для некоторых студентов задача была дополнительно усложнена — фотографии демонстрировались на экране так быстро (полсекунды каждая), что они не могли быть вполне уверены в своих суждениях. Другие студенты не сталкивались с этой неопределенностью, потому что для них каждая фотография оставалась на экране в течение пяти секунд.

Кого выбирали студенты, когда в семи отдельных случаях они слышали, как помощники исследователей единодушно опознавали в группе неправильных подозреваемых? Соглашались ли они с большинством или оставались при своем мнении? Это зависело от того, насколько не уверены они были в своем личном мнении и насколько для них была важна точность при выполнении данной задачи. Те, кто был не уверен в своих суждениях, с большей вероятностью соглашались с большинством, когда была важна точность; а те, кто был уверен в своих суждениях, соглашались с меньшей вероятностью, когда была важна точность (рис. 6.5). Хотя уверенные и неуверенные в себе люди реагировали по-разному, их действия были мотивированы одной и той же целью: сделать правильный выбор. Важнейшее различие между ними состояло в том, что они считали наилучшим путем к правильному выбору — уверенность в себе или в других. Мотивация правильности решения подталкивает нас к проявлению конформности, лишь когда мы не уверены в своих суждениях.

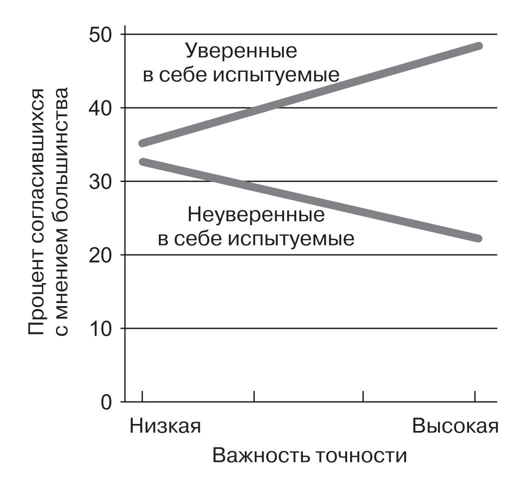


Рис. 6.5. Конформность и неопределенность. Испытуемые, которые были не уверены в своих суждениях в задаче на идентификацию лица, проявляли конформность к единодушному мнению большинства чаще, когда для них была особенно важна точность. Однако те, кто был уверен в своих суждениях, проявляли конформность менее часто, когда была особенно важна точность. Таким образом, только неуверенные в себе люди выбирали конформность в качестве наилучшего способа дать правильный ответ.

Источник: Адаптировано из Baron, Vandello & Brunsman (1996).

Быстрая проверка

1. Какие два важных психологических принципа влияния используют люди, чтобы сделать правильный выбор?
2. Почему люди используют эти два принципа влияния, чтобы сделать правильный выбор?
3. Как факторы консенсуса, сходства и неопределенности усиливают влияние социального подтверждения?

Получение социального одобрения: уступки для завоевания симпатии

Почти все люди хотят вести себя правильно. Но это не так просто. Отчасти эти трудности обусловлены тем фактом, что понятие «правильный» может иметь два различных и иногда противоположных значения. До сих пор в этой главе мы подчеркивали только одно из них — точность. Мы сосредоточивали внимание на готовности поддаваться влиянию, чтобы сделать верный выбор. Но «правильность» во втором значении этого слова — «социальная уместность или одобрение» — также может усиливать склонность людей поддаваться влиянию (Insko, Drenan, Solomon, Smith & Wade, 1983). Например, участники интернет-игры (из 14 разных стран), которых игнорировали или исключили из игры, проявляли больше конформности по отношению к мнению группы о следующей задаче (Williams, Cheung & Choi, 2000). Таким образом, люди часто меняют свое мнение, чтобы их лучше принимали в данной группе или культуре, — другими словами, чтобы стать их частью (Baumeister & Leary, 1995; Williams, 2007).

Возьмем, например, сообщение Ирвинга Джаниса (Janis, 1997) о том, что произошло в группе заядлых курильщиков, которые пришли лечиться в клинику. Во время второй встречи группы почти все полагали, что, поскольку курение так затягивает, никто сразу курить не бросит. Но один человек оспаривал мнение группы, заявляя, что он полностью прекратил курить с момента присоединения к группе неделю назад и что другие могли бы сделать то же самое. В ответ на это другие члены группы объединились против него, обрушившись с гневными нападками на его позицию. На следующей встрече этот человек сообщил, что по зрелом размышлении он принял важное решение: «Я снова стал курить по две пачки в день и не буду пытаться бросить до окончания последней встречи» (p. 334). Другие члены группы немедленно приняли его в свое сообщество, приветствуя такое решение аплодисментами.

Этот случай иллюстрирует старую истину, согласно которой «легче поладить, если соглашаешься». В классической серии исследований Стэнли Шахтер (Schachter, 1951) наблюдал, как группы оказывают давление на тех членов, которые не согласны с общим мнением. В недавно сформированные дискуссионные группы Шахтер внедрял своего помощника-мужчину, который упорно высказывал мнение, отличающееся от точки зрения других участников. Реакция группы, как правило, состояла из трех шагов. Сначала другие члены группы делали большое количество критических замечаний «отступнику», горячо споря с ним. Затем, когда он так и не согласился с мнением группы, другие участники начали игнорировать его и относиться к нему с презрением. Наконец, когда он стойко вынес переход от яростных нападок к неприязненному отношению, его полностью изгнали из группы с помощью голосования.

Однако Шахтер обнаружил, что группы могут реагировать симпатией на несогласных с общим мнением, если «отступники» признают, что были неправы, и принимают точку зрения группы. В некоторых дискуссионных группах помощника экспериментатора просили играть роль «заблуждающегося» — человека, который сначала не соглашался с группой, но затем постепенно уступал ее давлению. Что с ним происходило? Сначала на него также обрушивался шквал критических замечаний, предназначенных для того, чтобы склонить его к мнению группы. Но поскольку он уступал, его никогда не презирали и не отвергали, как в случае с непреклонными «отступниками». В действительности группа так же полностью принимала «заблуждающегося», как и любого другого ее члена. Таким образом, для «отступника» непростительный грех состоит не в том, чтобы отличаться от других, а в том, чтобы *оставаться* отличающимся. В результате многие несогласные с группой люди склоняются к общему мнению, чтобы быть принятым группой и избежать отвержения.

Эта потребность одновременно способствовать социальному принятию и избежать социального отвержения помогает объяснить, почему религиозные секты настолько эффективно привлекают и удерживают своих сторонников.

Первоначальные бурные проявления симпатии к возможным сторонникам, получившие название «любовная атака», типичны для методов вовлечения в религиозные объединения. Это отчасти объясняет успех таких групп в привлечении новых участников, особенно тех, которые чувствуют себя одинокими или изолированными. Позже угроза лишения этой любви объясняет желание некоторых людей оставаться в группах: разорвав отношения с посторонними, как того неизменно требуют секты, эти люди больше нигде не могут добиться социального одобрения.

Социальные нормы: правила поведения

Как люди могут узнать, какие действия приведут к социальному одобрению? Эта информация содержится в социальных нормах данной группы или культуры. Чалдини, Калгрен и Рено (Cialdini, Kallgren & Reno, 1991) выделили два вида социальных норм: **дескриптивные нормы**, которые определяют типичные формы поведения, и **инъюнктивные нормы**, которые определяют, что обычно одобряется и осуждается (см. главу 2). Хотя обычное поведение и обычно одобряемое поведение часто совпадают, это не всегда так. Например, подавляющее большинство людей, делающих покупки к празднику, может пройти мимо кружек для пожертвования Армии спасения, однако то же самое большинство может одобрять помощь этой организации.

Дескриптивные нормы могут информировать людей о том, какие действия, вероятно, будут успешными для них. Таким образом, эти нормы связаны с первой целью, которую мы обсуждали в данной главе, — целью правильного (точного) выбора. Следуя тому, что в определенных условиях делает большинство людей, обычно можно произвести точный выбор. Инъюнктивные нормы, с другой стороны, сообщают людям о том, что, вероятно, будет приемлемым для других. Эти нормы связаны со второй целью социального влияния — получением социального одобрения (Crandall, Eshleman & O'Brien, 2002). Если вы хотите, чтобы вас больше ценили в группе, вам следовало бы обратить особое внимание на инъюнктивные нормы.

Еще одной особой инъюнктивной нормой, известной своим благотворным влиянием на социальные отношения, является норма взаимности. Она порождает мощные формы социального влияния. По мнению социолога Элвина Гулднера (Gouldner, 1960), в каждом человеческом обществе соблюдается **норма взаимности**, которая обязывает людей реагировать на действия других подобными действиями.

Норма взаимности обусловливает одно из важных преимуществ общественной жизни. Если вы сегодня оказываете мне услугу, зав-

Дескриптивная норма – норма, определяющая типичные формы поведения.

Инъюнктивная норма – норма, определяющая обычно одобряемые или неодобряемые формы поведения.

тра вправе ожидать какую-либо услугу от меня (Pilluta, Malhotra & Murnighan, 2003). Этот обмен услугами позволяет выполнять задачи, которые нам не под силу в одиночку (например, передвинуть тяжелый комод), и помогает нам выжить в сложные периоды («Оплати сегодня мой обед, потому что у меня нет денег, и я оплачу твой обед, когда получу зарплату»). Взаимность в подарках, любезностях и услугах укрепляет связи между людьми в текущих отношениях. Проявление такой благодарности в будущем подразумевается в японском слове *sumimasen*, означающем «спасибо», которое буквально переводится как «это не закончится». Любой, кто нарушает эту норму, лишь беря и не давая ничего взамен, навлекает на себя социальное неодобрение и рискует испортить отношения (Cotterell, Eisenberger & Speicher, 1992; Meleshko & Alden, 1993). В большинстве случаев люди испытывают неловкость, не отблагодарив других за добро, поскольку они не хотят, чтобы их считали «паразитами» или «халявщиками».

Взаимные услуги. Норма взаимности часто используется специалистами по влиянию, которые дают нам что-то, прежде чем попросить выполнить их просьбу. Различные компании постоянно делают это, предлагая «бесплатные подарки», для того чтобы потребитель просто выслушал рекламу товара, «бесплатные тренировки» в спортивно-оздоровительных комплексах, «бесплатные выходные» на курортах, «бесплатные обследования» жилых помещений и т. д. Такие методы часто позволяют заставить людей платить за продукты и услуги, которые они не купили бы без сильного социального давления, вызванного получением подарка (Gruner, 1996; Regan, 1971). Официанты могут значительно увеличить размер своих чаевых, даря посетителям такую мелочь, как конфету (Lynn & McCall, 1998; Strohmetz et al., 2002).

Взаимные уступки. Подарки, одолжения и услуги — не единственные действия, которые регулируются нормой взаимности; к ним также относятся уступки, которые люди делают друг другу в ходе переговоров. После получения уступки от другого большинство людей чувствует себя обязанным пойти на взаимную уступку. Существует метод стимулирования уступчивости, предназначенный для использования этого чувства благодарности, он называется взаимными уступками, или **техникой «прямо в лоб»** (Cialdini et al., 1975). Вместо того чтобы начинать с небольшой просьбы, предназначенной для получения согласия, и затем продвигаться к желаемой услуге (как это происходит в технике «нога в дверях»), используя технику «прямо в лоб», человек начинает со сложной просьбы, предназначенной для того, чтобы заставить другого человека сказать «нет». Однако после того, как человек отклоняет первую просьбу, его просят оказать более простую желаемую услугу. Переход от первой сложной просьбы к более простой

Норма взаимности — норма, которая требует, чтобы мы отвечали взаимностью на действия других людей.

Техника «прямо в лоб» — техника стимулирования уступчивости, при которой человека сначала просят выполнить сложную просьбу, на что он, вероятно, ответит отказом, и затем переходят к более простой просьбе.



Сделка автомобилистов. Договоренность о поочередном использовании автомобилей — пример нормы взаимности. Каждый участник получает услугу в виде бесплатной поездки и затем чувствует себя обязанным отплатить той же услугой.



Кофе стимулирует. Для стимулирования продаж небольшие количества еды или напитков часто раздаются бесплатно.

создает впечатление, что просящий идет на уступку человеку, который — в соответствии с нормой взаимности — чувствует себя обязанным ответить взаимной уступкой и соглашается оказать более простую услугу. Несколько лет назад один находчивый бойскаут, продававший билеты в цирк, использовал такую технику на одном из авторов этой книги: «Он спросил, хочу ли я купить билеты по пять долларов... Я вежливо отказался. “Хорошо, — сказал он, — если не хотите покупать билеты, как насчет больших плиток шоколада? Они стоят всего лишь по доллару за штуку”. Я купил пару плиток и сразу понял, что произошло нечто примечательное. Я знал, что это так, потому что: (а) я не люблю шоколад; (б) я очень люблю доллары; (в) я стоял с двумя его плитками шоколада; (г) он уходил с двумя моими долларами» (Cialdini, 2009, p. 36).

С техникой «прямо в лоб» связана еще одна, несколько отличающаяся от нее **техника «это еще не все»**. Важное процедурное различие состоит в том, что при использовании техники «это еще не все» человек не успевает отклонить

первое предложение, прежде чем поступит лучшее второе. После первого предложения, но до того, как человек сможет ответить, предложение улучшается дополнительным пунктом или снижением цены.

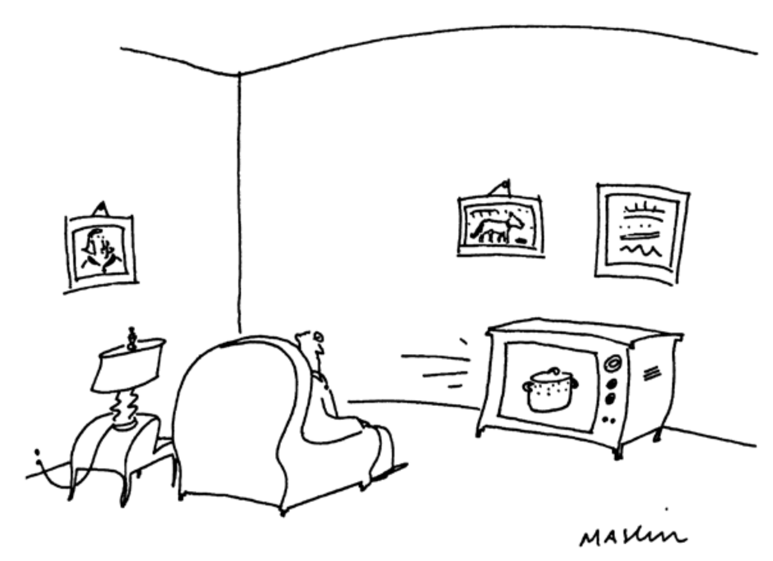
Джерри Бюргер (Burger, 1986) обнаружил, что этот подход полезен для продажи хлебобулочных изделий во время распродажи домашней выпечки в университетском городке. После первого объявления цены в один доллар за кекс и до того, как покупатели отреагировали, продавец добавил к предложению два печенья без дополнительной платы. Это привело к росту покупок по сравнению с простым предложением кекса и двух печений за один доллар (76 % против 40 %). Одна из причин эффективности этой техники состоит в том, что человек, на которого она направлена, ощущает потребность отблагодарить за получение более выгодного предложения.

Нормы обязательств в различных культурах. Хотя обязательство отплачивать за полученное существует во всех человеческих обществах (Gouldner, 1960), в каждом из них оно может проявляться в разной степени. В самой строгой форме («Я обязан отплатить вам точно той же услугой, которую вы оказали мне») правило взаимности предполагает своего рода экономический обмен между двумя людьми (Clark & Mills, 1993). Таким образом, строгая форма этого правила должна быть наиболее сильной в таком обществе, как Соединенные Штаты, где человек скорее определяет себя как независимую личность, а не как часть группы. Но в других культурах, где люди считают себя более тесно связанными с семьей, друзьями и сослуживцами, могут преобладать другие нормы обязательств.

Чтобы проверить эти гипотезы, Майкл Моррис, Джоэл Подольны и Шейра Ариель (Morris, Podolny & Ariel, 2001) провели исследование в международном банке (*Citibank*), имеющем филиалы в 195 странах. Исследователи выбрали для изучения четыре общества: Соединенные Штаты, Китай, Испанию и Германию. Они провели опрос в различных филиалах *Citibank* в каждом обществе и измерили готовность работников добровольно выполнить просьбу сослуживца о помощи в выполнении задачи. Основная причина, по которой работники чувствовали себя обязанными выполнить просьбу, различалась в этих четырех странах. Каждая из причин отражала особый подход к нормам обязательств.

Соединенные Штаты. Служащие в Соединенных Штатах использовали «рыночный» подход к обязанности выполнять просьбы. Они предлагали помощь на основе нормы взаимного обмена услугами между двумя людьми. Принимая решение выполнить просьбу, они спрашивали: «Что этот человек недавно сделал для меня?» Они наиболее сильно чувствовали необходимость выполнить просьбу, если были в долгу перед человеком за оказанную услугу.

Техника «это еще не все» – техника стимулирования уступчивости, при которой предложение «подслащено» дополнительными выгодами.



Сколько вы заплатили бы за все тайны Вселенной? Не торопитесь с ответом. Вы получите вдобавок это шестилитровое сочетание пароварки для моллюсков и кастрюли для спагетти с крышкой. А сколько вы заплатили бы теперь?

Техника «это еще не все»

Источник: Рисунок Maslin © 1981. The New Yorker Magazine, Inc.

Китай. Служащие в Китае проявляли «семейный» подход. Они предлагали помощь на основе норм, предполагающих деление людей на своих и чужих. Эти нормы поощряют поддержку только членов своей малой группы. Кроме того, они проявляли особую преданность членам своей малой группы с высоким статусом. Принимая решение выполнить просьбу, они спрашивали: «Связан ли этот человек с кем-то в моем подразделении, особенно с кем-то из начальства?» Если ответ был положительным, они чувствовали себя обязанными удовлетворить просьбу.

Исследование

Основываясь на результатах исследования Моррис, Подольны и Ариель (Morris, Podolny & Ariel, 2001), как бы вы (по-разному) сформулировали просьбу представителю каждой из рассмотренных ими культур?

Испания. Испанские служащие использовали «дружеский» подход. Они предлагали помощь на основе норм дружбы, которые поощряют поддержку друзей независимо от положения или статуса друга. Они принимали решение выполнить просьбу, спросив себя: «Связан ли этот человек с моими друзьями?» Если ответ был положительным, они чувствовали себя обязанными ответить «да».

Германия. Немецкие служащие использовали «системный» подход к обязательствам. Они предлагали помощь на основе существующих норм и правил организации. Вместо того чтобы чувствовать себя обязанными определенным людям или группам, они чувствовали себя обязанными поддерживать систему, которая управляла этими людьми и группами. Они принимали решение выполнить просьбу, спросив себя: «Должен ли я помочь этому человеку согласно официальным правилам и категориям?» Если ответ был положительным, человек чувствовал себя обязанным удовлетворить просьбу.

Очевидно, в каждой из этих культур преобладают свои нормы обязательств выполнять просьбы. Нельзя сказать, что в этом отношении данные культуры полностью отличаются друг от друга. Без сомнения, обязательства перед людьми, ранее оказавшими услугу, членами своих групп, друзьями и официальными системами существуют во всех четырех культурах, изученных Моррисом, Подольны и Ариель. Но, как ясно дают понять их результаты, относительная сила этих норм обязательств варьирует в различных культурах.

Какие личностные факторы обусловливают влияние социального одобрения?

Представьте себе следующее: перед тем как идти обедать с друзьями, вы разделились во мнении, что вам есть — мексиканскую или итальянскую еду. В ресторане вы разошлись во мнениях при обсуждении горячей политической темы. После обеда появились другие расхождения во мнениях, на этот раз по поводу того, пойти ли в переполненный бар выпить или в тихое кафе для интеллектуальной беседы. Есть ли у вас друг, который, скорее всего, в каждом случае согласился бы с группой, чтобы все шло хорошо? Можете ли вы вспомнить другого друга, который был бы готов сопротивляться до самого конца? Каковы могли бы быть психологические различия между этими двумя людьми? Другими словами, какие факторы личности влияют на склонность «соглашаться, чтобы поладить», готовность поддаваться влиянию, чтобы получить социальное одобрение? Рассмотрим три личностных фактора, которые определяют, будет ли человек приспосабливаться к позиции группы — потребность в одобрении, коллективизм, в отличие от индивидуализма, и склонность к сопротивлению, — начав с потребности в одобрении.

И

Потребность в одобрении. Некоторые люди очень заинтересованы в социальном одобрении и, по-видимому, чрезвычайно мотивированы добиться уважения от окружающих. В одном раннем исследовании личности и конформности ученые измеряли потребность людей в социальном одобрении, прежде чем выяснить, как эти же люди реагировали на давление группы, вынуждавшее их сделать неправильный выбор (как в описанных выше экспериментах Аша со сравнением линий). Как и следовало ожидать исходя из того, что потребность в социальном одобрении мотивирует людей уступать

другим, люди, у которых оценки личностного теста указывали на высокий уровень потребности в одобрении, с большей вероятностью соглашались с группой (Strickland & Crowne, 1962). Другие исследователи обнаружили подобный эффект, измеряя особенности голоса людей, участвующих в разговоре. Те из них, у кого отмечался высокий уровень потребности в одобрении, с наибольшей вероятностью перенимали интенсивность голоса и продолжительность пауз собеседника (Giles & Coupland, 1991).

Когда стремление к одобрению рассматривается как потребность, это придает ему несколько отрицательный смысл, поскольку подразумевается, что согласие с другими основано на некоторой слабости личности. Однако это стремление можно рассматривать иначе. Стремление к одобрению лежит в основе «самого хорошего» из основных факторов личности — уживчивости. Уживчивость состоит из множества положительных особенностей, включая теплоту, доверие и любезность. Кроме того, уживчивых людей описывают как уступчивых и покладистых. Они склонны соглашаться с другими в своих группах, чтобы избежать конфликта (Suls, Martin & David, 1998). Психологи, изучавшие личность и социальное поведение, предположили, что уживчивость, возможно, была жизненно важна для выживания наших предков в группах (Graziano & Eisenberg, 1997; Hogan, 1993). Исходя из этой точки зрения, способность к уступкам ради достижения согласия должна была считаться ценной положительной чертой личности. В конце концов, группы не могли эффективно функционировать без значительной конформности их членов (Tyler & Degoey, 1995).

И

Коллективное чувство *Я*. Ранее мы отмечали, что инъюнктивные нормы группы или культуры говорят людям, какие из их действий будут социально одобряемы. Однако некоторые люди в этих группах и культурах будут с большей вероятностью, чем другие, действовать согласно этим нормам. Что обусловливает эту склонность реагировать на социальные нормы, а не на личные предпочтения? Одна из причин — определение человеком своего *Я*. Некоторые люди характеризуют себя в личных и индивидуализированных понятиях, сосредоточиваясь на особенностях, которые отличают их от других: «Я — энергичный, любящий природу человек с сильной натурой». Другие характеризуют себя в коллективных понятиях, идентифицируя себя посредством групп, к которым они принадлежат: «Я — член клуба “Сьерра” и участвую в работе Студенческого межконфессионального совета». Дэвид Трэфимоу и Кристина Финлей (Trafimow & Finlay,1996) обнаружили, что люди, которые определяли себя индивидуалистическим образом, принимали решения на основе личных установок, а не групповых норм. Однако на определявших себя через свои группы больше влияло мнение окружающих, чем собственное мнение. На это также влияло различие между культурами в степени индивидуализма или коллективизма. При использовании метода сравнения линий Аша члены более коллективистских восточных обществ проявляли

больше конформности, чем члены более индивидуалистических западных обществ (Bond & Smith, 1996).

И **Склонность к сопротивлению.** Возможно, вы заметили, что почти все процессы и тактики, рассмотренные в этой главе, например влияние авторитета, социальное подтверждение, техника «нога в дверях», заставляют людей *уступать* социальному влиянию. Эрик Ноулз с соавторами (Davis & Knowles, 1999; Knowles & Linn, 2003) утверждали, что наряду с факторами, усиливающими влияние (которые они назвали *силами «Альфа»*), также важны факторы, которые заставляют людей сопротивляться социальному влиянию (которые они назвали *силами «Омега»*). Таким образом, относительно недооцененный способ заставить людей сказать «да» состоит в том, чтобы ослабить силы («Омега»), вынуждающие их сопротивляться вашей попытке влияния. Одна из таких тактик — **техника «разрушь и переформулируй»**. Для примера рассмотрим проблему, стоящую перед Чарли, торговцем вразнос, продающим превосходные поздравительные открытки по выгодной цене. Испытываемые им затруднения отчасти состоят в том, что большинство клиентов упорно отказывается от предложений о покупке, сделанных незваными гостями, потому что они рассматривают происходящее как потенциальное жульничество. Если бы Чарли мог каким-то образом разрушить восприятие покупателями своего предложения как жульничества и заменить его на более благоприятное понимание, это увеличило бы продажи, уменьшив сопротивление клиентов. Чтобы проверить это предположение, исследователи, изображающие коммивояжеров, ходили по домам, предлагая набор из восьми высококачественных поздравительных открыток за привлекательную цену («Они стоят три доллара»); при такой формулировке открытки купили лишь 35 % потенциальных клиентов. Добавление положительного замечания к предложению («Они стоят три доллара. Это дешево») никак не помогло коммивояжерам, поскольку снова лишь 35 % потенциальных клиентов купили открытки. Однако формулировка, предназначенная для того, чтобы спутать и разрушить первоначальное представление покупателей о данном событии и затем быстро представить это событие в подходящих понятиях («Эти открытки продаются за 300 центов... то есть три доллара. Это дешево»), повысила показатель успешности до 65 % (Davis & Knowles, 1999). Очевидно, неожиданные слова («Эти открытки продаются за 300 центов») временно разрушили типичное, связанное с сопротивлением представление клиентов о продажах вразнос, что позволило коммивояжерам быстро завладеть вниманием и представить покупку как выгод-

Техника «разрушь и переформулируй» – тактика стимулирования уступчивости путем разрушения первоначального, связанного с сопротивлением представления о просьбе и быстрой переформулировки этой просьбы в более подходящих понятиях.

Теория реактивного сопротивления – теория Брема, согласно которой мы реагируем на угрозы нашим свободам и подтверждаем эти свободы, часто делая противоположное тому, что нас вынуждают сделать.

ную сделку. Возможно, самый поучительный момент здесь состоит в том, что, помимо склонности людей поддаваться социальному давлению, существует в равной степени важная склонность отвечать отказом. Чтобы полностью понять процесс социального влияния, мы должны рассмотреть процессы, которые касаются каждого типа сопротивления.

Различного рода тенденции сопротивляться социальному влиянию до некоторой степени существуют у большинства людей. Например, согласно **теории реактивного сопротивления** (Brehm, 1966; Brehm & Brehm, 1981), все мы ценим нашу свободу решать, как нам действовать. Когда что-то (например, социальное давление) угрожает этой свободе, мы часто реагируем, делая противоположное тому, что нас вынуждают сделать. Например, в одном исследовании было обнаружено, что водители, которые возвращались к припаркованным автомобилям, медленнее уезжали с места парковки, если другой водитель ждал, чтобы занять это место. Кроме того, они двигались еще медленнее, если ждущий водитель сигналил, чтобы заставить их уехать быстрее (Ruback & Jwieng, 1997).

Конечно, некоторые люди реагируют на угрозы своей свободе сильнее других (Nail & VanLeeuvan, 1993; Nail, McDonald & Levy, 2000). Этих остро реагирующих людей можно выявить с помощью личностной шкалы, которая включает такие пункты, как «Если мне указывают, что делать, я часто делаю противоположное» (Bushman & Stack, 1996; Dowd, Milne & Wise, 1991). Исследования позволили обнаружить, что чрезвычайно остро реагирующие люди с большей вероятностью проигнорируют даже совет своих психотерапевтов и врачей (Dowd et al., 1988; Graybar et al., 1989). Предположим, что вы хотите уменьшить отрицательное влияние реактивного сопротивления на вероятность того, что кто-то выполнит вашу просьбу. Один простой способ мог бы состоять в том, чтобы закончить вашу просьбу, заявив: «Конечно, вам решать». В одном исследовании такое заявление увеличило согласие в ответ на просьбу нищего дать денег на 400 % (Guegen & Pascual, 2000).

Какие ситуативные факторы обусловливают влияние социального одобрения?

Какие особенности социальной ситуации, в которой находится человек, могут создать мотивацию соглашаться, чтобы поладить? Один из факторов — привлекательность группы или отдельных людей, настаивающих на изменении. Например, если бы вы оказались среди людей, до которых вам нет никакого дела, то вы вряд ли старались бы одеваться, как они, выполнить их просьбы или подчиняться их приказам. Напротив, вы были бы намного более восприимчивы к попыткам влияния со стороны людей, которых вы любите или цените (Platow et al., 2005). Второй фактор — заметность рассматриваемого поведения. Люди с большей вероятностью будут действовать социально одобряемым образом, когда их действия видимы другим. Рассмотрим каждый из этих факторов.



Противоположная реакция. Согласно теории реактивного сопротивления, люди стремятся сопротивляться попыткам влияния, которые ограничивают их свободу.

C **Личная привлекательность.** Вы выбрали бы политического лидера просто потому, что он красив? Хотя вы можете ответить отрицательно, внешность кандидатов обладает сильным обманчивым влиянием на результаты выборов (Budesheim & DePaola, 1994; Zebrowitz, 1994). Например, избиратели на канадских федеральных выборах отдали физически привлекательным кандидатам в несколько раз больше голосов, чем непривлекательным — при этом настаивая, что на их выбор никогда не может влиять что-либо такое поверхностное, как внешность (Efran & Patterson, 1974, 1976). Внешний вид также важен в других областях. Красивые сборщики денег для Американской кардиологической ассоциации получили почти вдвое больше пожертвований (42 % против 23 %), чем некрасивые (Reingen & Kernan, 1993). Таким образом, неудивительно, что, когда Стив Хассен принял приглашение на свой первый семинар выходного дня Церкви объединения, он сделал это по настоянию трех привлекательных молодых женщин, которых встретил в университетском городке.

Кроме того, нас больше привлекают — и больше влияют на нас — люди, имеющие с нами общих знакомых или являющиеся членами одной с нами группы,

особенно когда эти сходные характеристики заметны (Burn, 1991; Turner, 1991). Таким образом, коммивояжеры часто ищут (или придумывают) связь между собой и покупателями: «Надо же, кроме шуток, вы из Миннеаполиса? Моя жена из Миннесоты!» Сборщики денег с успехом делают то же самое. В одном исследовании (Aune & Basil, 1994) благотворительные пожертвования более чем удвоились, когда просящий заявлял о принадлежности к той же группе, что и человек, к которому обращена просьба, говоря: «Я тоже студент».

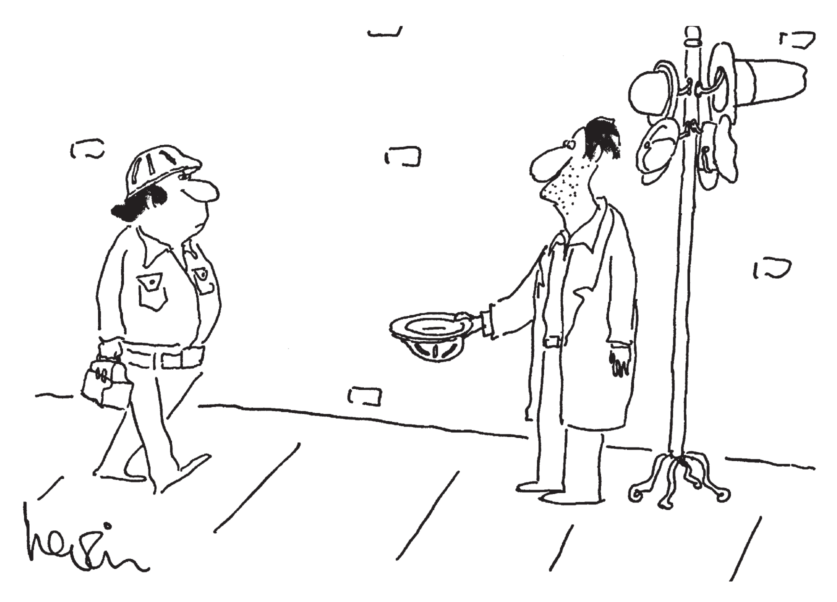
C **Заметность для окружающих.** Как мы могли бы ожидать, если социальное влияние иногда основано на желании принятия и одобрения, конформность реже проявляется при общении с глазу на глаз. Когда люди способны держать свои решения в секрете, они не должны беспокоиться о потере отношений и уважения, которую могло бы вызвать независимое мнение.

Честер Инско с соавторами (Insko et al., 1985) продемонстрировали это, давая группам студентов университета Северной Каролины неоднозначную задачу: оценить, был сине-зеленый цвет более синим или более зеленым. Когда студенты должны были объявить о своем мнении громко и публично (вместо того чтобы записать его незаметно для других), они проявляли больше конформности к тому, что сказали другие члены группы. Другие исследования показали подобные эффекты при вынесении таких незначительных суждений, как оценка вкуса кофе, и таких серьезных, как решения о том, как разобраться с расистской пропагандой в университетском городке (Blanchard, Lilly & Vaughn, 1991; Cohen & Golden, 1972). Узнав, что сказали другие, люди, скорее всего, согласятся с ними, если их реакция будет заметна группе (Campbell & Fairey, 1989). Представители религиозных сект, по-видимому, осознают, что конформность сильнее, когда поведение заметно: многие такие группы держат своих членов под неослабевающим надзором других членов. Например, приверженцы секты «Небесные врата», совершившие массовое самоубийство в 1997 году, были обязаны заниматься своими повседневными делами с «партнером» из своей группы.

В общем, люди с большей вероятностью согласятся с попытками влияния со стороны привлекательных людей, потому что они более мотивированы получить одобрение от этих людей. Есть два важных ситуативных источника личной привлекательности — физическая привлекательность и общее членство в группе. Поскольку усиление уступчивости является результатом желания уживаться с другими людьми, их влияние наиболее выражено, когда они могут видеть, имеет ли место уступка.

B Кто способен сопротивляться сильным групповым нормам?

Нормы не всегда ведут людей в правильном направлении. То, что обычно делают и одобряют другие члены группы, может быть вредным. Например, в определенных подгруппах молодых людей нормы могут поддерживать



Дело в шляпе. Разного рода специалисты по влиянию признают, что принадлежность к одной группе усиливает уступчивость.

Источник: Рисунок Levin © 1978. The New Yorker Magazine, Inc.

такие опасные привычки, как употребление алкоголя и табака. Существует ли какой-либо психологический фактор, который поможет сопротивляться этим потенциально вредным нормам, когда они сильны? Алан Стейси с коллегами (Stacy et al., 1992) исследовали несколько возможных факторов, которые могли бы уменьшить уязвимость учеников средней школы для устанавливаемых сверстниками норм, касающихся курения. Лишь один из этих факторов оказался эффективным: убежденность учеников в том, что они обладают способностью сопротивляться влиянию сверстников. Учащийся, придерживавшийся этого убеждения, со значительно большей вероятностью противостоял даже сильным групповым нормам — например, когда большинство друзей учащегося курили и одобряли курение. В другом исследовании были обнаружены подобные результаты у учащихся в каждой изученной этнической группе: у белых, чернокожих, латиноамериканцев и азиатов (Sussman et al., 1986). Таким образом, даже сильные групповые нормы не могут убедить каждого.

Эти результаты позволяют предложить способ уменьшения отрицательного социального влияния в школах. Если уверенность в своей способности сопротивляться давлению сверстников может защитить человека от такого давления, укрепление этой уверенности у школьников должно защитить их от опасных норм сверстников, не так ли? Так, но исследования указывают, что способ, которым укрепляется эта уверенность, крайне важен для успеха данной стратегии; это показано во врезке «Взаимосвязи: теория и практика».

Взаимосвязи: теория и практика

Неправильные действия из лучших побуждений

Валовой национальный продукт



В этом году американцы произведут больше мусора и загрязняющих веществ, чем когда-либо.

Если вы ничего с этим не сделаете, то кто этим займется?

Не будьте равнодушны!

Прекратите мусорить!



Forest Service-USDA

Рис. 6.6. Загрязнение сообщения. В попытке драматизировать проблему уборки мусора составители этого объявления от коммунальных служб «загрязнили» свое сообщение потенциально вредным контрсообщением: «Мы, американцы, привыкли мусорить».

Во многих школах стало принято обучать учащихся противостоять давлению, чтобы привить им навыки, необходимые для защиты от попыток сверстников «заразить» их вредной привычкой. Выработка навыков сопротивления часто принимает форму обучения «Просто скажи “нет”», при котором учащиеся многократно упражняются в том, как противостоять отрицательному влиянию одноклассников. Эти программы, сосредоточенные только на выработке навыков сопротивления, привели к совершенно неожиданному результату: несмотря на то что в результате учащиеся стали считать себя более устойчивыми к влиянию сверстников, часто повышалась вероятность появления у них вредных привычек!

Как это могло произойти? Исследование, проведенное в государственных средних школах Лос-Анджелеса и Сан-Диего, дает ответ на этот вопрос. В нем изучалось влияние программ младшей средней школы по ограничению употребления алкоголя подростками. После выполнения многочисленных упражнений и разыгрывания скетчей на тему «Просто скажи “нет”», предназначенных для выработки устойчивости против попыток сверстников втянуть их в пьянство, учащиеся стали считать, что употребление спиртного распространено среди их сверстников больше, чем они думали ранее (Donaldson, Graham, Piccinin & Hansen, 1995). Развивая у учащихся навыки сопротивления через многократные упражнения типа «Просто скажи “нет”», эта программа непреднамеренно внушила им мысль: «Многие ваши сверстники делают это и хотят, чтобы вы сделали это». Таким образом, хотя эти учащиеся выработали способность лучше сопротивляться влиянию сверстников, они меньше стремились делать это, поскольку полагали, что употребление спиртного является нормой для людей их возраста.

Не только программы по сокращению употребления алкоголя произвели подобный обратный эффект. После участия в программе борьбы с перееданием, проводимой в Стэнфордском университете, студентки колледжа демонстрировали больше симптомов расстройства пищевого поведения, чем прежде. Почему?

Главной особенностью этой программы были рассказы друг другу о своих нарушениях режима питания, что заставило участников считать такое поведение более распространенным (Mann et al., 1997). Точно так же в программе по предотвращению самоубийств, проводившейся для подростков Нью-Джерси, участникам сообщали о тревожно высоком числе подростковых самоубийств. Как следствие, участники стали чаще считать самоубийство возможным решением своих проблем (Shaffer et al., 1991).

В целом, по-видимому, существует понятная, но ошибочная тенденция работников санитарного просвещения привлекать внимание к проблеме, изображая ее как встречающуюся прискорбно часто. Легко не заметить, что заявление «Посмотрите, сколько таких же, как вы, людей имеют эту *вредную* привычку» содержит мощное и потенциально опасное сообщение «Посмотрите, сколько таких же, как вы, людей *имеют* эту привычку» (см. рис. 6.6).

Что могут сделать разработчики программы, чтобы избежать этого обратного эффекта? Работники санитарного просвещения должны строить свои программы так, чтобы участники рассматривали нежелательное поведение как исключение, а не как правило. Таким образом, влияние норм будет работать на программу, а не против нее. Действительно, когда обучение навыкам сопротивления является частью программы, которая показывает участникам, что здоровое поведение — это норма, обучение навыкам сопротивления больше не понижает эффективность программы, а повышает ее (Donaldson et al., 1995). При этих обстоятельствах молодые люди приобретают и способность сопротивляться нездоровому влиянию сверстников, и желание делать это, потому что они осознают, что *большинство* их сверстников выбирает более здоровый путь. В результате программа с большей вероятностью достигнет успеха.

Второй фактор взаимодействует с нормами и таким образом опосредует их влияние на поведение членов группы: это степень идентификации себя с группой (Reed et al., 2007). Возможно, если вы читаете эту книгу, то вы — студент колледжа. Но не все, кто ходит на занятия в колледж, идентифицируют себя в первую очередь таким образом. Если им задают вопрос «Кто вы?», то многие студенты колледжа описывают себя прежде всего с точки зрения исповедуемой религии, своей семьи или принадлежности к этнической группе. Для этих людей, возможно, не особенно важны нормы студентов колледжа, потому что они не особенно идентифицируют себя с данной группой, хотя и являются ее членами.

Дебора Терри и Майкл Хогг (Terry & Hogg,1996) обнаружили хорошее подтверждение этой идеи в исследовании австралийских студентов университета. Ученые измеряли мнение испытуемых о влиянии на жизнь университетского городка студенческой нормы относительно регулярных физических упражнений, прося оценить степень одобрения регулярных физических упражнений среди их сверстников в университете. Студенты также указывали, насколько они идентифицировали себя с группой сверстников в университете. Когда их спрашивали об их собственных намерениях регулярно заниматься физическими упражнениями в течение ближайших недель, следовать групповым нормам планировали только те, кто идентифицировал себя прежде всего как студента

университета. У тех, кто мало идентифицировал себя с группой, одобрение других членов группы вообще не влияло на планы заниматься физическими упражнениями. Таким образом, даже сильные групповые нормы не будут управлять поведением людей, которые психологически не идентифицируют себя как членов данной группы.

Быстрая проверка

1. Как инъюнктивные нормы группы изменяют поведение ее членов?
2. Каким образом норма взаимности изменяет поведение?
3. Желание получить социальное одобрение, коллективное самоопределение и реактивное сопротивление влияют на готовность человека поддаваться влиянию других. Какие из этих трех факторов повышают эту готовность, а какие снижают ее?

Управление Я-образом: уступки для сохранения последовательности

Владельцы ресторанов обычно сталкиваются с большой проблемой, вызванной посетителями, которые бронируют столики, но затем не приходят. Столики, которые могли бы быть заняты платящими клиентами, стоят пустые, что ведет к существенным денежным потерям. Однако Гордон Синклер, владелец ресторана «Гордон» в Чикаго, нашел очень эффективную тактику. Он дал указание администраторам своего ресторана не говорить клиентам обычную фразу: «Пожалуйста, позвоните нам, если ваши планы изменятся», — а задавать им вопрос: «Вы позвоните нам, если ваши планы изменятся?» — и ждать ответа. В результате доля неявившихся посетителей понизилась с 30 до 10 % (Grimes, 1997).

Как это тонкое изменение приводит к такой впечатляющей разнице? Администратор специально задает вопрос и ждет утвердительного ответа клиента. Побуждая клиентов взять на себя личное обязательство действовать определенным образом, подобный подход повышает вероятность того, что они выполнят эти действия.

Личные обязательства связывают идентичность человека с определенной позицией или линией поведения, повышая вероятность того, что он доведет дело до конца. Это происходит, потому что большинство людей предпочитают быть последовательными и очень хотят относить себя к тем, кто выполняет обещания и обязательства (Kerr, Garst, Lewandowski & Harris, 1997). Как следствие, даже, казалось бы, незначительные обязательства могут

Личное обязательство – что-то, что связывает идентичность человека с определенной позицией или линией поведения.

существенно изменить поведение. Например, участие в опросе, в ходе которого задают пять вопросов о донорстве органов, повышает готовность людей стать донорами органов (Carducci, Deuser, Bauer, Large & Ramaekers, 1989).

Тактики, основанные на обязательствах

Из-за желания оставаться верным своей линии поведения, обещаниям и Я-образу люди часто уязвимы для простой стратегии получения согласия. Эта базовая стратегия — сначала заставить человека взять обязательства и затем обратиться со связанной с ними просьбой — лежит в основе многочисленных техник стимулирования уступчивости, регулярно используемых специалистами по влиянию. Рассмотрим несколько таких техник, которые отличаются прежде всего по способу получения первого обещания выполнить просьбу.

Повторный взгляд на технику «нога в дверях». Ранее в этой главе мы описали технику «нога в дверях», которая повышает уступчивость при обращении с определенной просьбой путем получения перед этим согласия выполнить небольшую связанную с ней просьбу. Эффективность этой техники можно увидеть в исследовании, в котором израильские ученые ходили по жилому району, стучались в половину всех дверей и просили, чтобы жители подписали ходатайство в поддержку учреждения оздоровительного центра для людей, страдающих психическими заболеваниями. Поскольку это было благое дело, а просьба была небольшой, почти все согласились подписаться. К жителям других квартир не заходили с такой просьбой, следовательно, они не брали на себя обязательства перед психически больными. Две недели спустя, в общенациональный день пожертвований в пользу психически больных, ко всем жителям этого района приходили на дом и просили дать денег на эти цели. Лишь около половины (53 %) из тех, кого ранее не просили подписать ходатайство, сделали пожертвования, но почти все те (92 %), кто подписался двумя неделями ранее, внесли деньги (Schwartzwald, Bizman & Raz, 1983).

Почему согласие в ответ на просьбу пожертвовать немного денег заставляет людей выполнить более серьезную связанную с ней просьбу? По мнению Джонатана Фридмена и Скотта Фрезера (Freedman & Fraser, 1966), которые первыми исследовали технику «нога в дверях», согласие выполнить первую просьбу изменяет Я-образ людей: они начинают считать себя более любезными и доброжелательными. Затем, чтобы соответствовать этой новой я-идентичности, они более охотно выполняют другие просьбы о помощи. Исследование Джерри Бургера и Розанны Гуаданьо (Burger & Guadagno, 2003) подтвердило идею, что техника «нога в дверях» работает путем изменения Я-концепции. Они обнаружили, что эта техника успешно действовала только на тех людей, у кого были высокие оценки *ясности Я-концепции*, что отражает степень изменения людьми своей Я-концепции на основе новой информации. Таким образом, чем с большей вероятностью изменится Я-концепция человека в результате согласия выпол-

нить небольшую просьбу, связанную с благотворительностью, тем с большей вероятностью этот человек впоследствии может согласиться выполнить более серьезную просьбу, касающуюся пожертвований.

Техника «низкой подачи мяча». Используя **технику «низкой подачи мяча»,** мы сначала получаем обязательство от другого человека, предлагая выгодную сделку, а затем — после того как обязательство получено — повышаем стоимость выполнения договора (Cialdini, Cacioppo, Bassett & Miller, 1978; Gueguen, Pascual & Dagot, 2002). Эта тактика может быть удивительно эффективной. Например, французских курильщиков попросили участвовать в исследовании, в котором они должны были заполнить короткую анкету. После того как они обязались прийти в определенный день и к определенному времени, им сообщили, что для проведения исследования необходимо воздерживаться от курения в течение 18 часов перед экспериментом. Хотя им дали возможность отказаться после того, как они услышали о требовании не курить, как ни удивительно, 85 % из них все равно согласились участвовать — намного больше, чем 12 % согласившихся участвовать из тех, кому сообщили о требовании воздерживаться от курения до того, как они обещали прийти (Joule, 1987).

Продавцы автомобилей регулярно используют технику «низкой подачи мяча». Сначала они убеждают клиента выбирать конкретный автомобиль, предлагая низкую цену на эту модель. После того как выбор сделан — и иногда после того как обязательство купить автомобиль усилено разрешением клиенту пользоваться им бесплатно до начала следующего рабочего дня или помощью в получении кредита в банке, — что-нибудь происходит, что вынуждает изменить привлекательную цену, прежде чем будут подписаны заключительные документы. Возможно, «обнаруживается» ошибка при расчете цены или менеджер по продажам запрещает сделку, потому что «мы потеряли бы деньги при такой цене». Тем не менее к этому времени многие клиенты уже испытывают сильное чувство внутреннего долга купить этот автомобиль. В результате они часто делают покупку.

Как может случиться, что посетители автосалона все же делают покупку после того, как основание для выбора данного автомобиля исчезло? Сделав активный выбор в пользу чего-либо, люди смотрят на это более позитивно и не хотят менять свое решение (Cioffi & Garner, 1996; Kahneman, Knetsch & Thaler, 1991). Это в особенности верно, когда они полагают, что уже обладают данной вещью, поскольку, как только они вступили в «мысленное владение» важным объектом, он становится частью Я-концепции (Ball & Tasaki, 1992; Beggan & Allison, 1997). Следовательно, поведение покупателей автомобилей, которые поддались технике «низкой подачи мяча», осмысленно если не с экономической, то с психологической точки зрения. Несмотря на возросшую стоимость, многие люди все равно решают сделать покупку, говоря: «Это

Техника «низкой подачи мяча» – техника, при которой сначала добиваются обязательства выполнить договоренность, а затем увеличивают затраты на ее выполнение.

стоит нескольких лишних сотен долларов, если я получу автомобиль, который мне действительно нравится, потому что он подходит мне». Они редко осознают, что выбор автомобиля вызван не положительными чувствами к нему. Наоборот, именно выбор этого автомобиля (вследствие использования техники «низкой подачи мяча») вызвал положительные чувства.

Техника приманки и отвлечения внимания. Несколько похожая практика, иногда используемая агентами по продаже легковых автомобилей, называется **техникой приманки и отвлечения внимания**. Первоначально автомобиль рекламируется по специальной низкой цене, чтобы заставить клиентов решить, что они могут позволить себе купить новую машину. Они берут на себя обязательство по покупке автомобиля, придя в агентство по продаже, чтобы заключить сделку. Однако когда они туда приходят, обнаруживается, что рекламируемой модели уже нет в продаже или она имеет низкое качество, не обладая ни одной из конструктивных особенностей, которые обычно нужны людям. Но поскольку они взяли на себя активное обязательство приобрести новый автомобиль у этого дилера, они охотнее соглашаются рассмотреть и купить более дорогую модель. Транспортные средства — не единственные товары, продаваемые с помощью тактики приманки и отвлечения внимания; магазины, продающие бытовые приборы и мебель, тоже печально известны использованием этой тактики.

Французские исследователи Робер Жюль, Фабьен Гюло и Флоран Вебер (Joule, Gouilloux & Weber,1989), которые назвали эту технику методом «заманивания», продемонстрировали, как она работает в их университете. Были набраны студенты для интересного исследования с использованием видеоклипов, за участие в котором им платили 30 франков (приблизительно шесть долларов). Однако когда они пришли для проведения эксперимента, им сообщили, что он отменен. Им также сказали, что раз уж они пришли, то могут добровольно поучаствовать в другом эксперименте, за который не полагалось оплаты и который был менее интересным, чем первый, — он включал запоминание списков чисел. Исследователи знали, что второй эксперимент не настолько привлекателен, чтобы вызвать желание участвовать в нем у многих добровольцев: когда его описали другой группе студентов, лишь 15 % согласились участвовать бесплатно. Но техника приманки и отвлечения внимания позволила утроить число добровольцев: приблизительно 47 % студентов, обязавшихся прийти к назначенному времени и участвовать в привлекательном эксперименте, который был отменен, затем выразили готовность принять участие в намного менее привлекательном эксперименте.

Как и тактика «низкой подачи мяча», техника приманки и отвлечения внимания работает путем первоначального получения от людей согласия выполнить желаемую договоренность. Как только человек связал себя обязательством, он готов принять менее привлекательное предложение — которое, вероятно, проигнорировал бы до того, как его обманом заставили взять на себя обязательство.



Ориентация на потребителя. Чтобы привлечь покупателей, которые не хотят стать объектами для использования различных методов влияния, некоторые торговцы автомобилями взяли на вооружение подход к продажам, основанный на единой цене и отсутствии скидок. Как этот подход сам мог бы стать тактикой влияния, основанной на последовательности?

Техника наклеивания ярлыков. Другой способ вызвать приверженность определенной линии поведения состоит в том, чтобы приклеить человеку ярлык, который соответствует данному действию. Этот метод называется **техникой наклеивания ярлыков**. Например, ученики начальной школы, которым взрослые сказали: «Ты выглядишь как мальчик (или девочка), который понимает, как важно писать правильно», — стали чаще работать над чистописанием без побуждения и контроля со стороны взрослых на протяжении от трех до девяти дней после этого разговора (Cialdini, Eisenberg, Green, Rhoads & Bator, 1998). Элис Тибу и Ричард Ялч (Tybout & Yalch,1980) продемонстрировали, как могла бы использоваться тактика наклеивания ярлыков, чтобы заставить голосовать взрослых людей. Они взяли интервью у 162 избирателей и случайным образом сказали половине из них, что, согласно их ответам, «вероятность того, что они будут участвовать в политических событиях, выше средней по всем избирателям». Другой половине сказали, что они, по-видимому, имеют средние показатели политической активности. В результате люди, которым сказали, что их политическая активность должна быть выше средней, не только рассматривали себя как лучших граждан, чем получившие ярлык среднеактивных, но также с большей вероятностью голосовали на выборах в местные органы власти неделю спустя.

Таким образом, из-за желания большинства людей выполнять обязательства, можно повысить вероятность определенного поведения человека, используя любую из нескольких техник, способствующих принятию обязательств (табл. 6.1). Хотя эти техники отличаются по способу, которым они заставляют принять обязательства, у них есть общая особенность — человек предварительно берет на себя обязательства, которые связывают его идентичность с желаемым действием. В процессе выпол-

Техника приманки и отвлечения внимания — получение обязательства заключить договор, после чего он объявляется невозможным или невыгодным и предлагается новый, более дорогостоящий договор.

Техника наклеивания ярлыков — наклеивание человеку ярлыка с последующей просьбой оказать услугу, которая соответствует этому ярлыку.

Таблица 6.1. Техники стимулирования уступок, основанные на обязательствах

Техника	Первый шаг		Второй шаг	
	Побуждение к обязательству	Пример	Использование первоначального обязательства	Пример
Техника «нога в дверях»	Выполнение человеком небольшой просьбы	Получение от человека подписи под прошением, касающимся благотворительности	Требование выполнить более серьезную просьбу, связанную с первой	Просьба пожертвовать средства на определенную цель
Техника «низкой подачи мяча»	Получение согласия человека заключить договор	Договоренность с человеком о покупке новой машины	Изменение условий договора	Сообщение об ошибке при первоначальном расчете цены
Техника приманки и отвлечения внимания	Подталкивание человека к действиям в определенном направлении	Склонение человека к покупке новой машины с помощью предложения очень низкой цены	Описание выбранного действия как невозможного или неразумного и взамен предложение связанного с ним действия	Сообщение о том, что предлагавшаяся машина продана или низкого качества, и предложение купить более дорогую модель
Техника наклеивания ярлыков	Приписывание человеку определенного качества	Описание человека как превосходящего большинство людей по определенному качеству	Получение согласия выполнить просьбу, соответствующую приписанному человеку качеству	Просьба к человеку проголосовать на следующих выборах

нения действия человек достигает своей цели — управления Я-образом (то есть его улучшения, укрепления или защиты). Рассмотрим подробнее некоторые из личностных и ситуативных факторов, которые влияют на то, когда и как люди выполняют свои обязательства, чтобы управлять Я-образом.

Исследование

Предположим, вы собираетесь начать переговоры с человеком, от которого хотели бы добиться справедливого отношения к вам. Как вы могли бы использовать технику наклеивания ярлыков, чтобы повысить вероятность того, что ваш противник будет относиться к вам именно так?



Использование имеющихся обязательств

До сих пор мы сосредоточивались на обязательствах, которые были обусловлены внешним давлением — просьбами о небольшой услуге, вынужденным выбором или решением и наклеенными человеку ярлыками. Но некоторые обязательства присущи самому человеку в форме имеющихся у него ценностей. Иногда людей можно подтолкнуть к определенным действиям, так как они понимают, что эти действия соответствуют определенной ценности — скажем,

справедливости, — которая уже есть у них или они хотят ее принять. Таким образом, те, кто ценит справедливость, могут согласиться с чем-либо не потому, что они хотят то, что им предлагают, а потому, что они хотят быть справедливыми.

Люди часто изменяют свое поведение, чтобы соответствовать таким ценностям, как хорошее здоровье, мир во всем мире, религиозная вера и т. д. Эти внутренние обязательства поддерживают людей в реализации важных личных жизненных планов, заставляя их терпеливо ждать, выполнять тяжелую работу и преодолевать трудности (Lydon & Zanna, 1990; Sheldon & Elliot, 1999). Таким образом, продавцы, которые способны связать наши личностные ценности со своими товарами или услугами, могут сделать нас своими постоянными клиентами. Эта форма влияния может быть вполне этичной и полезной, но она также может использоваться, чтобы привязать людей к определенным действиям и организациям, которые могут причинить им вред. Например, сектантские группы вербуют и удерживают своих членов, связывая (заявленные) цели группы с такими широко распространенными ценностями, как духовное спасение, личное просветление и социальная справедливость (Zimbardo, 1997). Стив Хассен говорит, что, прежде чем вступить в Церковь объединения, он хотел заняться решением социальных проблем, но не знал, как это сделать. Во время первого посещения собрания мунитов его уверяли, что эта группа занимается борьбой «именно с такими социальными проблемами, которые меня беспокоили» (Hassan, 1990, p. 13).

Активные и публичные обязательства

Когда мы хотим добиться от человека каких-либо действий в будущем, не все принятые им обязательства одинаково ценны для этого. Наиболее устойчивы те обязательства, которые четко связывают желаемую линию поведения с Я-концепцией человека. В этом отношении полезны две ситуативные особенности обязательств: устойчивые обязательства активны и публичны.

C

Активные обязательства. Возможно, вы заметили, что в объявлениях о популярных концертах рок-музыки отсутствует одна важная информация — о ценах на билеты. Почему промоутеры концертов пытаются скрыть стоимость билета от поклонников? Даже если эта цифра велика, люди узнают цену билета, как только позвонят или придут в билетную кассу, не так ли? Так, но промоутеры поняли, что после такого звонка или посещения потенциальные посетители концертов купят билеты с большей вероятностью. Даже простой телефонный звонок для получения информации о цене билета создает активное личное обязательство посетить концерт, которое укрепляет человека в этом намерении.

Влияние действий на поведение в будущем можно увидеть в исследовании, целью которого было сравнение активных и пассивных обязательств (Allison & Messick, 1988). Например, в исследовании Дэлии Чоффи и Рэнди Гарнера (Cioffi & Garner, 1996) студентам колледжа предлагали добровольно участвовать

в образовательной программе в местных школах, информирующей о СПИДе. Половина студентов должна была активно выразить свое намерение, заполнив форму с заявлением о желании участвовать в проекте. Другая половина выражала свое желание пассивно, отказываясь заполнить форму с заявлением о нежелании участвовать. Когда через три-четыре дня их просили приступить к участию в проекте, подавляющее большинство (74 %) пришедших в назначенное время состояло из тех, кто ранее активно согласился участвовать.

Почему активное обязательство заставило этих людей довести дело до конца? Один из способов, которым люди воспринимают и определяют себя, заключается в анализе своих действий (Bem, 1967; Vallacher & Wegner, 1985). Есть веские доказательства, указывающие на наличие у нас убежденности в том, что действия характеризуют нас лучше, чем бездействие (Fazio, 1987; Nisbett & Ross, 1980). Действительно, по сравнению с теми, кто пассивно выразил желание участвовать в образовательной программе, информирующей о СПИДе, в исследовании Чоффи и Гарнера (Cioffi & Garner, 1996), активно выразившие желание чаще объясняли свое решение личными ценностями, предпочтениями и особенностями. Таким образом, активные обязательства дают нам информацию, используемую нами для формирования своего Я-образа, который затем формирует наше будущее поведение (Burger & Caldwell, 2003; Dolinski, 2000).

C **Публичные обязательства.** Помимо активных обязательств, вероятность сохранения определенного образа действий в будущем также повышают публичные обязательства. Мортон Дойч и Гарольд Джерард (Deutsch & Gerard, 1955) провели классический эксперимент, в котором изучали, как действуют оба типа обязательств. Исследователи предлагали испытуемым сравнить длины линий, как это делалось в эксперименте Аша. Одна группа испытуемых оставила суждения о длине линий при себе, не взяв на себя обязательства, связанные с этой оценкой, ни активно, ни публично. Вторая группа записала для себя свои оценки, таким образом сделав обязательства активными, — и затем сразу же стерла их. Третья группа записала свои оценки и передала их экспериментатору, взяв на себя активные и публичные обязательства, связанные со своими решениями. В этот момент все испытуемые были проинформированы о том, что их оценки были неправильными — они узнали, что другие участники исследования (на самом деле это были помощники ученых) оценили линии по-другому. Дойч и Джерард хотели выяснить, какая из трех групп будет больше всего склонна придерживаться первоначального решения после получения информации о том, что выбор был неправильным. Результаты были очевидны. Те, кто делал оценки только в уме, не записывая и не объявляя, в наименьшей степени придерживались их. Те, кто взял на себя активное обязательство по отношению к первоначальному выбору, менее охотно изменяли свое мнение, столкнувшись с противоположной информацией. Но, безусловно, именно те, кто публично сообщил о своих первоначальных оценках, в дальнейшем наиболее решительно отказывались изменить свое мнение (рис. 6.7).

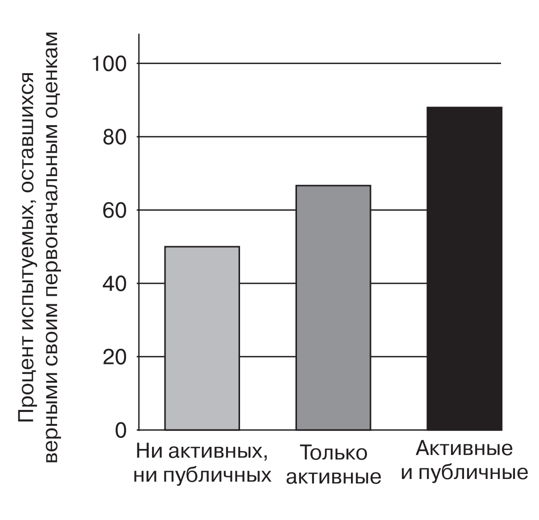


Рис. 6.7. Стойкость различных типов обязательств. Люди, которые взяли на себя активные и публичные обязательства относительно первоначального набора оценок, с большей вероятностью оставались верными этим оценкам, когда позже их пытались переубедить. Те, кто не связал себя ни активными, ни публичными обязательствами, были наименее устойчивыми к убеждению.

Источник: Адаптировано из Deutsch & Gerard (1955).

Мы можем предположить наличие двух причин, по которым публичные обязательства были наиболее стойкими к изменению. Во-первых, участники, объявившие свои оценки, могли не хотеть, чтобы экспериментатор считал их легко поддающимися влиянию или непоследовательными. Это вполне возможно, поскольку большинство людей предпочитают, чтобы их считали решительными и непоколебимыми (Baumeister, 1982). Но есть и вторая причина. Как только люди публично объявляют о чем-то, они начинают больше верить в это (Schlenker, Dlugolecki & Doherty, 1994; Schlenker & Trudeau, 1990). Например, в исследовании, проведенном Дайан Тайс (Tice, 1992), испытуемые согласились играть роль экстравертов и затем вели себя соответствующим образом публично или наедине. По сравнению с испытуемыми, игравшими роль экстравертов наедине с собой, те, кто играл экстравертную роль публично, намного больше включали экстраверсию в свою реальную Я-концепцию, впоследствии описывая себя как более дружелюбных и общительных. Эта новая экстравертная идентичность проявлялась в поведении испытуемых после завершения исследования, когда их оставляли в приемной с помощником экспериментатора: те, кто ранее публично вел себя как экстраверт, садились ближе к помощнику и говорили с ним больше. Тайс также обнаружила, что влияние публичного проявления экстравертности было наиболее сильным, когда испытуемые полагали, что у них была свобода при выборе такого поведения. Таким образом, как и активные обязательства, публичные обязательства — особенно при на-

личии свободы выбора — изменяют Я-образ человека (Келли, 1998; Kelly & McKillop, 1996; Schlenker, 1980). Затем эти измененные Я-образы направляют дальнейшие действия.



Гендерная принадлежность и публичная конформность

Поскольку публичные обязательства могут изменить не только социальный образ, но и Я-образ, люди могут пытаться защитить свою Я-концепцию, проявляя осторожность относительно публичного признания в том, что они поддались влиянию. Но при этом между мужчинами и женщинами есть различие в том, какие аспекты Я-концепции они могут защищать.

Эксперимент Дойча и Джерарда (Deutsch & Gerard, 1955) продемонстрировал, что в ситуациях, вынуждающих к конформности, люди в большей степени придерживаются своих публичных решений, чем неизвестных окружающим. Однако одно исследование показало, что мужчины могут особенно неохотно проявлять конформность на публике (Eagly, Wood & Fishbaugh, 1981). В этом исследовании мужчины и женщины проявляли конформность к мнению группы приблизительно в одинаковой степени, когда они давали ответы тайно, но, когда они должны были делать это публично, мужчины проявляли конформность к мнению группы меньше, чем женщины.

Почему мужчины сопротивлялись публичному проявлению конформности больше, чем женщины? Исследователи предположили, что неконформность мужчин, возможно, представляла собой конформность на более высоком уровне — по отношению к образу независимого человека, который является частью идентичности большинства мужчин (Eagly, 1987). Мужчины предпочитают считать себя независимыми, исключительными и самостоятельными. Опросы, проведенные во время выборов за прошлые 40 лет, позволили обнаружить, что мужчины чаще женщин относили себя к политической категории «независимый» (Norrander, 1997). Человек, проявляющий неконформность, старается выглядеть уверенным в себе, лидером, а не последователем. Кому он демонстрирует этот образ? По-видимому, он посылает это сообщение себе не меньше, чем другим. В одной серии исследований было обнаружено, что самооценка мужчин основана на факторах, которые делают их уникальными и независимыми, тогда как женщины с большей вероятностью будут основывать самооценку на факторах, которые связывают их с членами своих групп (Josephs, Markus & Tarafodi, 1992). Таким образом, из-за мощного влияния публичных заявлений на собственный образ мужчины могут сопротивляться публичному проявлению конформности, чтобы продолжать считать себя независимым человеком.

Рой Баумайстер и Кристин Зоммер (Baumeister & Sommer, 1997) предложили свой вариант объяснения такого поведения: неконформность мужчин на пу-

блике может быть мотивирована не желанием быть независимым от группы, а желанием быть частью группы. Они утверждают, что мужчины хотят быть принятыми их группами настолько же, насколько и женщины; однако женщины добиваются принятия, устанавливая близкие отношения в группе, тогда как мужчины стремятся быть принятыми, демонстрируя исключительные способности или потенциал для лидерства. В конце концов, лидер в значительной мере связан с членами группы. В целом, по-видимому, женщины и мужчины не очень различаются по основным целям, связанным с социальным влиянием, например быть принятыми и подтвердить свой Я-образ, но они по-разному достигают этих целей.

Быстрая проверка

1. Каковы четыре техники влияния, в которых используется склонность людей действовать в соответствии со своими обязательствами?
2. Чем эти четыре техники отличаются друг от друга?
3. Какие две ситуационные особенности обязательств делают их более устойчивыми?

Повторный взгляд. Невероятные перемены в жизни Стива Хассена



В начале этой главы мы обещали, что к ее концу вы поймете причины удивительно быстрого превращения Стива Хассена из нормального студента колледжа в полностью преданного последователя преподобного Муна. Кроме того, мы заверяли, что в процессе чтения главы вы также поймете причины его последующего столь же быстрого ухода из Церкви объединения — поскольку это те же самые причины. Они сводятся к принципам социального влияния, которые заставляют всех нас проявлять конформность, уступать и подчиняться: голосовать за данного кандидата, покупать определенный товар или жертвовать средства на какую-либо цель. В случае Хассена они дважды заставили его резко изменить свою жизнь.

Рассмотрим, как эти принципы действовали с точки зрения описанных нами трех целей социального влияния. Как и все мы, изменяя что-то важное в жизни, Хассен преследовал цель *правильного выбора*. Церковь объединения помогла ему, предоставив информацию из обоих источников, которые обычно используют люди, чтобы принять правильные решения, — от авторитетов и людей одного круга. Авторитетами были сам преподобный Мун, новый мессия, и руководители группы, которые исполняли роль учителей. Людьми одного круга были такие же, как Хассен, молодые люди, которые решили посвятить себя достижению целей организации, потому что они так же, как он, беспокоились о судьбах мира. Между этими людьми было полное согласие по поводу правильности их действий. Кроме того, от Хассена потребовали,

чтобы он прекратил контакты со всеми посторонними, которые могли подорвать это согласие. В этих условиях групповые мнения и нормы стали восприниматься им как единственная реальность.

Когда Хассена «депрограммировали», занимавшиеся этим специалисты полагались на те же самые принципы социального влияния. Они тоже изображали экспертов и учителей в своей области, демонстрируя доскональное знание доктрин, движущих сил и иллюзий группы мунитов, старались казаться точно такими же, как он, подробно рассказывая, как каждый из них испытал на себе такую же тактику вербовки и убеждения, и единодушно выражали твердую уверенность в правильности решения уйти из группы. Кроме того, скрывая его от членов Церкви объединения в течение пяти дней на тайной квартире, они тоже изолировали его от привычной референтной группы.



Пока вращается мир. Так же как и во времена, когда он вступил в секту мунитов, Стив Хассен все еще стремится сделать мир лучше. Но теперь он делает это не как член религиозной секты, а как борец с такими сектами.

Вербуя и удерживая Хассена как члена своей группы, муниты заботились о том, чтобы он мог достичь цели *получения социального одобрения*, уступая пожеланиям группы. Сначала к нему подошли приятные молодые люди, от которых он захотел получить признание. Вскоре после этого на семинарах по вербовке он был окружен благожелательным вниманием и любовью. Затем, как только он стал полноправным участником, он получал одобрение только от членов своей группы; и конечно, одобрялись только те дела, которые способствовали достижению целей группы. «Депрограммирование» Хассена шло таким же образом. Он был быстро впечатлен тем, насколько лично привлекательными были «депрограммисты», описывая их как сердечных, заботливых и одухотворенных людей. Ему также было приятно благожелательное и вежливое отношение к нему. И, находясь в изолированной квартире, где его удерживали, он получал одобрение только за ответы, которые соответствовали целям «депрограммистов».

Когда члены Церкви объединения пытались вовлечь Хассена в группу, они убеждали его в том, что, уступив, он может достичь цели *управления своим Я-образом*, уверяя, что его внутренняя приверженность решению социальных проблем может быть реализована, если он станет членом группы. Специалисты по «депрограммированию» делали то же самое, с той лишь разницей, что они показали ему необходимость ухода из группы для достижения этой цели. Они оказывали на него давление, чтобы получить доступ к таким глубинным ценностями, как честность, семья и свобода, — и все они были несовместимы с тем, что он пережил в Церкви объединения.

Но больше всего впечатляет, что после того, как Хассен осознал, что группа обманула его и втянула в нездоровое окружение, он понял, как ему вернуться к жизни на благо общества: он мог бы помочь другим освободиться от оков таких организаций. Он мог бы стать консуль-

тантом по выходу из тоталитарных сект и способствовать решению социальных проблем, созданных в нашем мире культами. В целом опыт «депрограммирования» был успешен, поскольку он предоставил Хассену замещающую референтную группу, набор ценностей и цель в жизни — точно так же, как опыт вербовки мунитами и ознакомления с их доктриной несколькими годами ранее.

С тех пор Стив Хассен остается верным своей мечте, став одним из ведущих в стране консультантов по выходу из религиозных сект, и при объяснении своих эффективных методов (Hassan, 2000) полагается на научные открытия в области социального влияния — открытия, с которыми вы теперь также ознакомились, что стоило вам гораздо дешевле. Но, по правде говоря, этих открытий недостаточно. Как всегда происходит, когда мы переходим от обладания информацией к ее использованию, этот переход требует конкретных планов применения новых знаний в нашей жизни. Если мы не подумаем, как конкретно и в защитных целях мы можем успешно использовать эти знания, вероятно, они будут успешно использоваться только против нас.

Резюме

Резюме целей социального влияния и связанных с ними факторов

Цель	Человек	Ситуация	Взаимодействие
Правильный выбор	Неопределенность	Консенсус. Сходство	Стремление к точности/правильности повышает конформность, только когда люди не уверены в своих суждениях
Получение социального одобрения	Стремление к одобрению. Коллективное чувство *Я*. Сопротивление	Привлекательность других. Заметность для окружающих	Люди могут сопротивляться даже сильным формам группового одобрения и неодобрения, если они полагают, что способны противостоять давлению группы и не слишком идентифицируют себя с группой
Соответствие обязательствам	Имеющиеся обязательства	Активные обязательства. Публичные обязательства	Когда конформность угрожает идентичности человека, считающего себя независимым, он может быть менее конформным на публике. Это особенно верно для мужчин, которые рассматривают независимость как важную часть Я-концепции

1. Социальное влияние определяется как изменение поведения, вызванное реальным или воображаемым давлением со стороны других людей. Оно отличается от убеждения, поскольку относится к изменениям открытых действий, а не личных установок и мнений.

Категории социального влияния: конформность, уступка и подчинение

1. Социальные психологи исследовали три главных типа социального влияния: конформность, уступку и подчинение.

2. Конформность — это изменение поведения для приведения его в соответствие с действиями других.
3. Уступка — это изменение поведения в ответ на прямую просьбу.
4. Подчинение — это особый тип уступки, проявляющейся в ответ на приказ лица, обладающего властью или наделенного властными полномочиями.

Правильный выбор: уступить, чтобы быть правым

1. Люди часто полагаются на два мощных психологических принципа, чтобы сделать правильный выбор: авторитет и социальное подтверждение. Таким образом, они более охотно подвергаются влиянию авторитетных людей, с одной стороны, и подобных себе людей — с другой.
2. Одна из причин влияния авторитетных людей состоит в том, что они часто являются экспертами в своей области, и, следуя приказам авторитетов, люди обычно могут сделать правильный выбор без необходимости тщательно обдумывать проблему самостоятельно.
3. Следование авторитетам, а также примеру большинства подобных себе людей обычно является легким способом сделать правильный выбор. Решения этих людей обеспечивают социальное подтверждение правильности этого выбора.
4. Когда окружающие приходят к консенсусу по поводу правильного образа действий, это оказывает особое влияние на человека.
5. Кроме того, люди с большей вероятностью поддадутся влиянию тех, кто похож на них и поэтому служит лучшим примером, как следует поступать.
6. Люди с наибольшей вероятностью позволят себе поддаться влиянию других, когда они будут сомневаться в том, как реагировать в данной ситуации, потому что, когда правят неопределенность и двусмысленность, люди теряют уверенность в своей способности делать правильный выбор.
7. Когда важен точный выбор, только неуверенные в себе люди с большей вероятностью последуют за толпой; те, кто уже уверен в правильности своих суждений, менее охотно проявляют конформность.

Получение социального одобрения: уступки для завоевания симпатии

1. Нередко люди изменяют свое поведение, чтобы быть принятыми группой и получить ее одобрение, а также чтобы избежать социального отвержения, которое часто является результатом нежелания измениться в ответ на давление группы.
2. Инъюнктивные нормы сообщают людям, какое поведение может привести к их принятию или отвержению в данной группе или культуре.

3. Одной из таких норм является норма взаимности, которая обязывает людей отплачивать услугой за услугу. Любому, кто нарушает эту норму, грозит социальное неодобрение и отвержение, что повышает готовность людей выполнять просьбы тех, кто ранее оказал услугу или сделал уступку.
4. В технике «прямо в лоб» используется склонность людей отвечать взаимностью на уступки. Сначала к человеку обращаются с просьбой о большой услуге, которая, вероятно, будет отклонена, а затем просят о более мелкой услуге.
5. Стремление к социальному одобрению и коллективное самоопределение повышают готовность подчиняться социальному влиянию, чтобы быть принятым группой. Но склонность к реактивному сопротивлению уменьшает восприимчивость к социальному влиянию, особенно когда влияние рассматривается как угроза свободе принятия решений.
6. Две особенности социальной ситуации повышают мотивацию человека соглашаться, чтобы поладить с людьми: личная привлекательность группы или другого человека, настаивающих на изменении поведения, и заметность действий человека для окружающих.
7. Члены группы могут сопротивляться даже сильным групповым нормам, когда полагают, что способны противостоять влиянию группы, или когда слабо идентифицируют себя с группой.

Управление Я-образом: уступки для сохранения последовательности

1. Люди могут управлять своим Я-образом, выполняя просьбы о действиях, которые соответствуют их идентичности или улучшают ее.
2. Специалисты по влиянию могут повышать уступчивость, связывая свои просьбы с ценностями, которым привержены люди.
3. Некоторые техники влияния (техника «нога в дверях», техника «низкой подачи мяча», техника приманки и отвлечения внимания, а также техника наклеивания ярлыков) основаны на принятии человеком первоначального обязательства, связывающего его идентичность с желаемым образом действий.
4. Эти обязательства наиболее эффективны, если принимаются человеком активно и публично, особенно когда это делается по свободному выбору.
5. Для поддержания образа уверенного в себе человека мужчины с меньшей вероятностью, чем женщины, будут публично проявлять конформность к мнению группы.

Глава 7

Аффилиация и дружба

Беглец, подружившийся с богоподобным правителем Тибета

Генрих Харрер пришел в запретный город Лхасу в Тибете нищим и голодным беглецом. Он и его товарищ Петер Ауфшнайтер бежали из британского лагеря для военнопленных в Индии и почти два года бродили по горам Тибета. Они были вынуждены пробираться по наводненным бандитами горам, скрываясь от тибетских властей, которые неоднократно приказывали им покинуть страну. Тибетцы редко видели европейцев, и этих двух перебежчиков в изорванной одежде открыто презирали даже бедные крестьяне.

Тем не менее Харрер упорно шел вперед, преодолев более двух тысяч километров через покрытые снегом горные перевалы, считавшиеся непроходимыми даже у тибетских горцев.

Когда он и его товарищ наконец достигли запретного города Лхасы, эти двое бродяг снова встретили холодный прием. Однако они отказались продолжить путь и бросили на землю рюкзаки перед большим домом, не обращая внимания на слуг, которые пытались их прогнать.

Запретный город был обителью далай-ламы, считавшегося воплощением Будды. Этот 13-летний богоподобный правитель, уважаемый всеми тибетцами, был окружен армией монахов, которые держали его в изоляции даже от самых богатых и влиятельных жителей Лхасы. Когда его проносили через город на троне, даже главы благородных семей опускали свой взор к земле, не смея смотреть на живое божество. Едва ли можно было вообразить человека, столь не похожего на Генриха Харрера.

Учитывая позорное прибытие Харрера в Лхасу, кажется почти немыслимым, чтобы он подружился с этим наиболее уважаемым из тибетцев. Однако, несмотря на изоляцию далай-ламы и огромную разницу в происхождении и социальном статусе, между двумя людьми установилась связь, которая сохранилась до сегодняшнего дня.





Друзья на всю жизнь. На фото слева настоящий Генрих Харрер приветствует далай-ламу спустя полвека после того, как они подружились в Тибете. Справа показана сцена из фильма о невероятной дружбе между беглецом из лагеря для военнопленных и юным далай-ламой.

Дружба Генриха Харрера с далай-ламой стала известной благодаря его книге «Семь лет в Тибете» (Harrer, 1996). Наша дружба, в отличие от этой, в большинстве случаев может казаться не заслуживающей того, чтобы о ней сняли фильм с Брэдом Питтом в главной роли. Хотя, как мы увидим, раскрытие тайны невероятного союза между Харрером и далай-ламой показывает многие из мотивов, которые помогают всем нам устанавливать повседневные дружеские отношения. В этой главе мы исследуем общий вопрос: какие факторы заставляют нас с одними людьми дружить, а с другими — нет?

Что значит быть другом?

В словаре Уэбстера **друг** определяется как «кто-либо, испытывающий взаимную привязанность и расположение к другому человеку, не являющемуся родственником или любовником». Студенты, которых просили дать свое определение дружбы, в целом сошлись во мнениях по поводу следующего набора признаков дружбы (Bukowski et al., 1994; Davis & Todd, 1985):

- друзья ведут себя как равные;
- друзья наслаждаются обществом друг друга;
- друзья доверяют друг другу, действуя в общих интересах;
- друзья при необходимости помогают друг другу;
- друзья действуют открыто и не скрывают свои истинные намерения;
- друзья имеют схожие интересы и ценности.

Конечно, это — идеальные характеристики. Любая конкретная дружба может содержать лишь некоторые из этих признаков (Davis & Todd, 1985).

В отличие от наших отношений с родственниками, дружба чаще всего добровольна (Adams & Bleiszner, 1994). Мы выбираем друзей и можем поменять их, но это невозможно в случае с родственниками. Хотя в словаре Уэбстера родственники исключены из категории друзей, в реальной жизни люди проводят между ними не такую четкую границу. Во многих обществах самые близкие друзья часто являются кровными родственниками (Daly, Salmon & Wilson, 1997). Хотя тибетские верховные монахи держали юного далай-ламу в изоляции от обычных людей, ему разрешали поддерживать близкие личные отношения с его братом Лобсангом Самтеном. Современный индустриализированный мир отличается от Тибета в 1940 году, да и от любого места в любой другой исторический период тем, что люди проводят меньше времени в компании своих родственников (Adams & Bleiszner, 1994).

В словаре Уэбстера любовники также исключены из категории друзей. Любовные отношения включают романтические или сексуальные чувства, а браки подчиняются юридическим нормам и предполагают обладание исключительными



Дружба. Когда студентов просят назвать признаки дружбы, они упоминают взаимное удовольствие, поддержку, открытость, доверие и равенство. Хотя по этому набору признаков друзья отличаются от родственников и любовников, в действительности дружба не предполагает такой четкой границы.

«правами». Все это не свойственно дружбе (Ackerman, Kenrick & Schaller, 2007; Rawlins, 1992). С другой стороны, данное различие иногда становится нечетким, и большинство женатых людей выбирают своего супруга как «лучшего друга» (Myers, 2000). В этой главе мы сосредоточимся главным образом на «платонических» аспектах дружбы и аффилиации, а любовь и романтические отношения рассмотрим в главе 8.

Изучение отношений в реальной жизни

Можете ли вы вспомнить, сколько у вас было приятных контактов с близкими друзьями за прошлый месяц? Хотя этот вопрос кажется достаточно простым, ваш ответ по ряду причин не мог бы дать надежную научную информацию (Reis & Wheeler, 1991; Schwarz, 1990a). Одна из этих причин состоит в том, что каждый человек использует свои критерии для определения того, что такое «близкий друг». Кроме того, на вашу память могли повлиять все те обычные когнитивные искажения, которые мы обсуждали в главе 3. Например, если этим утром у вас была размолвка с соседом по комнате, это могло придать отрицательный оттенок вашим воспоминаниям, поэтому вам трудно вспомнить приятные контакты с людьми за последние две недели (Forgas, 2002; Schwarz & Clore, 2003).

Друг – человек, с которым мы поддерживаем близкие отношения, основанные на взаимном доверии, привязанности, общности интересов.

Так что же должен делать исследователь для изучения взаимодействия людей в реальности? Один из вариантов — вести естественное наблюдение, то есть отслеживать поведение людей в их повседневной жизни. К сожалению, это может изменить те взаимодействия,

которые надеется изучить исследователь. В присутствии наблюдателя люди, вероятно, будут придерживаться социально желательных тем и избегать проявлений гнева или близких отношений (Reis & Wheeler, 1991). Во врезке «Взаимосвязи: метод и факты» мы рассматриваем подход, обладающий многими из преимуществ естественного наблюдения, но избавляющий экспериментатора от необходимости находиться среди людей с диктофоном и ноутбуком.

Взаимосвязи: метод и факты

Изучение близких отношений без присутствия исследователя

Изучающим отношения в реальной жизни без тайно присутствующего исследователя пришла в голову простая, но очень удачная идея: исключить наблюдателя и попросить людей регистрировать свои действия, естественным образом выполняющиеся в повседневной жизни (например, Bogart, Benotsch & Pavlovic, 2004; Lydon, Jamieson & Holmes, 1997). При использовании одного такого подхода, называющегося **методом выборки переживаний**, исследователи снабжают испытуемых пейджерами. Когда пейджер издает звуковой сигнал, люди кратко описывают, с кем они находятся и что происходит (например, Czikszentmihalyi, Larson & Prescott, 1977).

Другая техника состоит в том, чтобы предлагать испытуемым после каждого значимого социального взаимодействия заполнять короткую анкету (например, Berry & Landry, 1997; Pietromonaco & Feldman-Barrett, 1997). Этот метод был детально разработан группой исследователей из Рочестерского университета, которые дали своей технике название «Рочестерский протокол взаимодействия» (Nezlek et al., 2002; Reis & Gable, 2000) (см. табл. 7.1).

Если бы вы были участником исследования с регистрацией взаимодействий, то вам предложили бы за 20 долларов или за зачет по учебному курсу в течение двух недель заполнять краткую анкету после каждого значимого социального взаимодействия. В качестве «взаимодействия» вы могли бы рассматривать любую беседу или сотрудничество. Просто нахождение в компании другого человека, такое как совместный просмотр телепередач без разговоров, не считалось бы взаимодействием.

Регистрация людьми своих взаимодействий сразу после того, как они происходят, дает исследователям ряд преимуществ. Они получают информацию о реальном, текущем поведении, не вмешиваясь в фактическое взаимодействие. Задушевная беседа с расстроенным другом, например, просто не могла бы быть такой же с исследователем в белом халате, сидящим рядом и делающим заметки. Если мы ждем до окончания взаимодействия, то процесс записи с меньшей вероятностью изменит естественный ход событий. В то же время запись взаимодействий вскоре после того, как они происходят, уменьшает количество ошибок памяти, которые могут появиться, если испытуемые заполняют опросник месяц спустя.

Исследование

Чтобы получить представление о том, что значит участвовать в этом исследовании, вспомните свое последнее взаимодействие, которое продлилось не менее 10 минут. Затем заполните протокол взаимодействия в табл. 7.1.

Таблица 7.1. Типичный «Рочестерский протокол взаимодействия»

Инструкции. Опишите свое последнее значимое взаимодействие с другим человеком. Значимое взаимодействие определяется как любая ситуация, включающая двух или более человек, реагирующих друг на друга. Наиболее очевидный пример значимого взаимодействия — беседа, но есть и другие виды взаимодействий, такие как совместное выполнение задачи или времяпрепровождение. Но недостаточно просто находиться в присутствии другого человека. Так, если вы смотрите телевизор, не разговаривая с человеком, то это не является взаимодействием. Для того чтобы это считалось взаимодействием, вы должны реагировать друг на друга, например обсуждать то, что вы смотрите.

Дата: _________ Время: ___________ Продолжительность: __________ часов _________ минут

Укажите инициалы и пол главных участников (не более трех):

Если было более трех человек, то сколько: мужчин _________ женщин _________

Теперь оцените взаимодействие по следующим параметрам:

Насколько **интимным** было взаимодействие?	*поверхностное*	1 2 3 4 5 6 7	*значимое*
Вы были **откровенны**?	*почти нет*	1 2 3 4 5 6 7	*очень*
Другие люди были **откровенны**?	*почти нет*	1 2 3 4 5 6 7	*очень*
Вы **чувствовали** себя **частью группы**?	*не чувствовал себя частью группы*	1 2 3 4 5 6 7	*чувствовал себя частью группы*
Качество взаимодействия было:	*неприятным*	1 2 3 4 5 6 7	*очень приятным*
Насколько вы были **удовлетворены**?	*меньше, чем ожидал*	1 2 3 4 5 6 7	*больше, чем ожидал*
Кто был **инициатором** взаимодействия?	*я*	1 2 3 4 5 6 7	*другой человек*
Кто оказывал более сильное **влияние**?	*я*	1 2 3 4 5 6 7	*другой человек*
Обведите **тип взаимодействия:**	Работа Задание Развлечение Беседа Свидание		

Источник: Reis & Wheeler (1991).

Эти методы выборки переживаний помогли исследователям нарисовать более реалистическую картину повседневных социальных взаимодействий. Например, в среднем студенты колледжа сообщают о семи взаимодействиях продолжительностью 10 минут или более каждый день. При 210 взаимодействиях в течение месяца неудивительно, что люди с трудом могут точно вспомнить их. Одна группа исследователей просила людей записывать все случаи, когда они лгали во время взаимодействий (DePaulo et al., 1996). Хотя большинство людей, вероятно, склонны забывать свою «небольшую невинную ложь», участники исследования сообщали об удивительно большом количестве случаев, когда они немедленно регистрировали каждое взаимодействие. Часто такая повседневная ложь предназначалась для того, чтобы сделать приятное другим («Нет, мне действительно нравится твоя новая прическа!»), хотя в большинстве случаев люди обманывали из корыстных побуждений («Профессор, вечером накануне экзамена умерла моя бабушка в Талсе»). В среднем студенты в этом исследовании сообщали, что лгали приблизительно два раза в день. В другом исследовании было обнаружено, что незнакомые между собой люди с большей вероятностью говорят неправду в корыстных целях, тогда как друзья склонны ко лжи, которая приятна для другого человека (DePaulo & Kashy, 1998).

Метод выборки переживаний – техника наблюдения, при использовании которой испытуемые часто описывают, с кем они находятся и что с ними происходит.

В некоторых исследованиях студентам дают портативный компьютер, что похоже на отправку невидимого автоматизированного интервьюера. Несколько раз в день, независимо от того, где находится студент, компьютер издает звуковой сигнал. Когда студент реагирует на него, на экране появляется вопрос: «Как вы чувствуете себя прямо сейчас?» (например, Parkinson et al., 1995; Stone et al., 1997). В одном исследовании с использованием этого метода было обнаружено, что, когда люди регистрировали отрицательные взаимодействия на работе, это сопровождалось отвлечением от решения рабочих задач на время обдумывания ответов (Miner, Glomb & Hulin, 2005). Вредное влияние отрицательного взаимодействия было в пять раз более сильным, чем улучшение работы после положительного взаимодействия.

Цели аффилиации и дружбы

Что заставляет нас стремиться к установлению тесных связей с другими людьми? Социальные психологи сформулировали несколько общих теорий, чтобы ответить на этот вопрос.

Нам нравятся те, с кем нам приятно. Модель подкрепления аффекта предполагает, что людьми управляет один очень простой мотив — желание чувствовать себя хорошо (Byrne & Clore, 1970). Центральное допущение таково: мы устанавливаем тесные связи и заводим дружбу с людьми, которые ассоциируются с положительными чувствами. И наоборот, мы начинаем недолюбливать и избегать людей, которые ассоциируются с отрицательными чувствами.

Модель подкрепления аффекта использовалась, чтобы объяснить широкий спектр данных: почему людям нравятся те, кто соглашается с их установками, и почему они испытывают неприязнь к тем, кто не согласен с ними; почему людей притягивают те, кто обладает желаемыми качествами, такими как физическая привлекательность; и даже почему нам могут начать нравиться люди, которые просто оказались рядом, когда мы услышали хорошие новости (Byrne, London & Reeves, 1968; Veitch & Griffitt, 1976). Согласно простым принципам классического обусловливания, приятные или неприятные чувства в любой ситуации автоматически распространяются на любого человека, который оказался там. Так же, как у собак Павлова начиналось слюноотделение в ответ на звонок, который они слышали во время кормления, у нас вызывают приятное чувство люди, оказавшиеся рядом, когда произошло что-то хорошее.

Модель подкрепления аффекта является **предметно-неспецифичной моделью,** объясняющей все поведение с помощью какого-то простого правила: в данном случае «Делай это, если это приятно». Преимущество предметно-неспецифичного подхода состоит в том, что он основан на использовании минимального числа допущений, чтобы объяснить широкий круг явлений. Ограниченность этого подхода заключается в том, что он не позволяет нам понять, почему одни вещи приятны, а другие неприятны. Например, иногда люди начинают нам нравиться больше, когда мы знакомимся с ними при неприятных обстоятельствах, при условии, что они на нашей стороне и не вызывают неприятных чувств

(Kenrick & Johnson, 1979). А иногда одно и то же переживание, например вид красивого человека, может доставить удовольствие одним людям, в то время как другим это не понравится (Kenrick, Montello, Gutierres & Trost, 1993).

Нам нравятся те, кто предлагает нам выгодную сделку. Теория **социального обмена** также предполагает, что мотивом аффилиации и дружбы является простая и общая задача — максимизировать отношение выгод к затратам (Thibaut & Kelly, 1959). Эта теория основана на общем с теорией подкрепления аффекта предположении, что мы ищем вознаграждения. Однако теория социального обмена предполагает, что, в отличие от собак Павлова, люди более расчетливы и рациональны в своих отношениях с окружающими. Эта модель вытекает из экономических допущений и в своей самой простой форме предполагает, что мы подходим к установлению отношений так же, как биржевой маклер подходит к финансовой сделке, — покупаем, когда кажется, что получим прибыль, продаем, если можем понести убытки.

Одна из влиятельных моделей, основанных на теории социального обмена, предполагает, что нас привлекают отношения, в которых мы видим **справедливость** — состояние дел, при котором ваше отношение выгод к затратам пропорционально выгодам и затратам вашего партнера (например, Hatfield et al., 1985). Чтобы понять, как действует справедливость, выберите одного друга и перечислите вознаграждения и выгоды, которые каждый из вас получает от ваших отношений. Ваш друг может быть хорошим товарищем по учебе, источником комплиментов и хозяином действительно веселых вечеринок. Вы можете обеспечивать те же самые выгоды для своего друга, кроме вечеринок, но он также может брать на время ваш автомобиль, когда его старая развалина находится в ремонте.

Затем перечислите затраты, которые вы оба несете из-за этих отношений. Возможно, ваш друг иногда отвлекает вас неуместными шутками во время учебных занятий, нещадно громит вас в теннис и критикует ваш выбор любовных партнеров. В качестве затрат вашего друга, возможно, вы заставляете его чувствовать себя глупым, получая лучшие оценки на тех же самых экзаменах, и ворчите на него, когда проигрываете в теннис. Если вы сложите все свои выгоды и затраты и сравните их с его выгодами и затратами, то отношения будут справедливыми, если польза от отношений для вас обоих, по-видимому, примерно равна. Однако если он больше выиграет от этих отношений, то вы будете чувствовать себя обделенным. На-

Модель подкрепления аффекта – теория, согласно которой нам нравятся люди, ассоциирующиеся с положительными чувствами, и не нравятся те, с кем мы связываем отрицательные чувства.

Предметно-неспецифичная модель – модель, претендующая на объяснение широкого круга различных форм поведения с помощью простого общего правила (такого как «Делай это, если это полезно»).

Социальный обмен – обмен услугами в человеческих отношениях.

Справедливость – состояние дел, при котором отношение выгоды/затраты для человека от взаимоотношений пропорционально выгодам и затратам его партнера.

оборот, если вы извлечете из этой дружбы больше, чем он, то будете считать обделенным своего друга. В соответствии с идеей о том, что люди — это рациональные экономисты, ищущие для себя выгодную сделку, они обычно менее счастливы, если получают меньше других, чем если получают больше (Buunk et al., 1993; Hatfield et al., 1982).

Исследование

Перечислите выгоды, которые вы получаете от отношений с родителем, другом и последним партнером по романтическим отношениям. Чем они отличаются? Какие выгоды были бы бесполезны, если бы вы получили их от другого человека?

В теориях социального обмена также используется предметно-неспецифичный подход. Он базируется на простом и обоснованном предположении, согласно которому мы стремимся оптимизировать отношение выгод к затратам во всех наших взаимоотношениях — с друзьями, родственниками, любимыми или сотрудниками. Как и в случае теории подкрепления аффекта, теории социального обмена, как правило, не касаются вопроса о том, почему один и тот же результат может казаться более затратным или выгодным в зависимости от рассматриваемых взаимоотношений. Если бы ваш лучший друг попросил вас одолжить ему пару сотен тысяч долларов, возить его на учебу каждый день в течение десяти лет, готовить ему еду и стирать его вещи, то вы, вероятно, начали бы искать нового товарища. Однако многие родители скажут вам, что их отношения с детьми — самые ценные переживания в жизни. Как мы увидим, социальные психологи начали учитывать, как систематически изменяется наш подсчет затрат и выгод в зависимости от типа рассматриваемых взаимоотношений (например, Ackerman & Kenrick, 2008; Clark & Monin, 2006; Haslam & Fiske, 1999).

Предметно-специфичные социальные мотивы. Мы стремимся к совершенно разным целям в отношениях с любимыми, деловыми партнерами, родственниками, друзьями и незнакомцами (Bugental, 2000; Cann, 2004; Reis, Collins & Berscheid, 2000). Что воспринимается нами как нечто приятное и как выгодная сделка, в значительной мере зависит от того, с кем это связано и чего мы от них хотим. Иногда приятно с кем-то обняться (если рядом близкий друг и мы чувствуем себя одиноко), иногда мы предпочитаем получить совет, а не эмоции (если мы говорим с автомехаником о коробке передач), а в других случаях приятнее всего остаться в одиночестве (если звонит незнакомый человек, чтобы что-то продать нам). **Предметно-специфичные модели** предполагают, что мы думаем и чувствуем

Предметно-специфичная модель — модель, которая предполагает, что руководящие принципы поведения изменяются в зависимости от типа отношений (такого как дружба, или любовные отношения, или отношения между родителями и детьми).

совершенно по-разному в зависимости от адаптивной проблемы, поставленной конкретными видами отношений (Kenrick, Sundie & Kurzbon, 2008; Overall, Fletcher & Friesen, 2003; Sedikides & Skowronski, 2000). В соответствии с нашей сосредоточенностью на различных целях социального поведения, в этой и следующей главах мы изучим различные мотивации взаимоотношений.

Мы будем рассматривать аффилиацию и дружбу с точки зрения четырех конкретных и иногда конкурирующих между собой социальных целей: получение социальной поддержки, получение информации, приобретение статуса и обмен материальными благами.

Быстрая проверка

1. Чем дружба отличается от отношений с родственниками и любимыми и чем она схожа с ними?
2. Что такое метод выборки переживаний и почему он полезен для изучения отношений?
3. Почему теории подкрепления аффекта и социального обмена являются примерами предметно-неспецифичных моделей и чем такие модели отличаются от предметно-специфичных моделей?

Получение социальной поддержки

Хотя жизнь, в которой все склоняют голову в вашем присутствии и опускают глаза, когда вас несут через город на троне, может показаться похожей на сон, по правде сказать, юный далай-лама был одинок до того, как подружился с Генрихом Харрером. За исключением редких визитов его брата Лобсанга Самтена, большую часть детства далай-лама содержался в изоляции от приятелей и членов семьи. Низкопоклонство верующих, опускавших взгляд к земле в его присутствии, просто лишало его возможности обычных разговоров.

Харрер познакомился с далай-ламой, сначала подружившись с его братом Лобсангом Самтеном. В раннем детстве далай-ламу объявили очередным воплощением Будды, и он редко сталкивался с кем-либо, кто относился к нему как к обычному человеку. Как заметил Харрер, «для всех, кроме меня, он был не одиноким мальчиком, а богом». Должно быть, для одинокого подростка было крайне удивительно, что кто-то говорил с ним как с простым человеком, и их первая беседа длилась пять часов. Позже далай-лама попросил Харрера обучить его английскому и математике и нередко приглашал на территорию храма. Юный монарх получал огромное удовольствие от этих визитов, часто выбегая, чтобы встретить Харрера, и чрезвычайно беспокоясь, если этот австриец опаздывал на несколько минут. Он приходил в восторг от поддразнивания Харрера и иногда боксировал с ним, что было невозможно с монахами, которые заботились о нем.



Социальная поддержка и стресс. После атаки 11 сентября на Всемирный торговый центр многие обратились к своим друзьям и членам семьи за эмоциональной поддержкой. Исследования показывают, что такая поддержка укрепляет физическое и психологическое здоровье в состоянии стресса.

Несмотря на огромное богатство и высокое положение, юный богоподобный правитель был лишен того, чего все мы жаждем, — эмоциональной поддержки. Эмоциональная поддержка — один из аспектов **социальной поддержки**, которую определяют как психологическую, информационную или материальную помощь, предоставляемую другими людьми. В этом разделе мы сосредоточимся на психологической поддержке — чувствах, внимании и заботе, проявляемых людьми друг к другу (Gottlieb, 1994). Поскольку на обмен информацией и материальными ресурсами между людьми влияют специфические факторы, мы обратимся к этим формам социальной поддержки в следующих разделах данной главы.

Склонность обращаться к другим для решения психологических проблем может быть связана с базовым свойством человеческой натуры: люди действуют успешнее, когда их много (Cacioppo et al., 2005; Taylor, 2006). В группах люди могут защитить друг друга в трудные времена. Возможность опереться на чье-то плечо может помочь даже в борьбе с болезнью.

Взаимосвязи: теория и практика

Психология здоровья и эмоциональная поддержка

Полезно ли для здоровья иметь друзей? На такой вопрос пытаются дать ответ специалисты по психологии здоровья. **Психология здоровья** занимается изучением поведенческих и психологических факторов, влияющих на болезнь (Salovey, Rothman & Rodin, 1998; Taylor, 2002). Специалисты в области психологии здоровья предполагают, что физическое состояние тела тесно связано с тем,

Социальная поддержка – психологическая, материальная или информационная помощь, предоставляемая другими людьми.

Психология здоровья – изучение влияния поведенческих и психологических факторов на болезни.



Лучший друг человека во время стресса. Описанные здесь исследования показывают, что иногда собака может снимать стресс лучше, чем друг.

как мы думаем и действуем. Один из самых интересных выводов из исследований в психологии здоровья состоит в том, что проявление заботы в отношениях между людьми связано с более долгой и счастливой жизнью (Loucks, Berkman, Gruenewald & Seeman, 2005; Ryff & Singer, 2000).

Сначала рассмотрим вредные свойства социальной изоляции. Была установлена связь между одиночеством и злоупотреблением наркотиками и алкоголем, нарушениями сна, головными болями, пониженным иммунитетом, мыслями о самоубийстве и даже смертностью в домах престарелых (Bearman & Moody, 2004; Jones & Carver, 1991; Kiecolt-Glaser et al., 1985). С течением времени повышенная уязвимость, вызванная одиночеством, может нанести тяжелый урон. Одна группа исследователей обнаружила врачей, которые во время обучения в медицинской школе описывали себя как «одиночек». Несколько десятилетий спустя у этих индивидуалистов были значительно более высокие показатели заболеваемости раком, чем у их более общительных однокурсников (Shaffer et al., 1987). В другом исследовании было обнаружено, что сердечный приступ повторился у 16 % пациентов, живущих в одиночестве, в сравнении с 9 % пациентов, которые живут не одни (Case et al., 1992). Напротив, люди, у которых есть крепкие социальные связи, меньше расстраиваются в стрессовых жизненных ситуациях, более устойчивы к болезням и даже дольше живут после того, как у них диагностировали опасные для жизни болезни (например, Buunk & Verhoeven, 1991; Sarason et al., 1997). Действительно, один лишь разговор с человеком о стрессовых жизненных ситуациях может улучшить ваше психологическое и физическое состояние (Lepore, Ragan & Jones, 2000; Pennebaker et al., 1987, 1989; Reis et al., 2000). Недавние нейропсихологические исследования показывают, что социальная поддержка связана с пониженным выбросом кортизола в ответ на стрессовые задания и паттерном мозговой активности, указывающим на повышенную способность регулировать реакции организма на стресс (Taylor et al., 2008).

Исследования, показывающие связь между устойчивостью к стрессу и социальной поддержкой, являются корреляционными. Они подчеркивают статистическую зависимость между наличием друзей и здоровьем, но не доказывают причинную связь. Возможно, люди с определенными типами личности с большей вероятностью имеют друзей и физически здоровы. Например, экстраверты, возможно, чаще занимаются спортом или реже сидят без дела и реже обдумывают каждое неприятное событие в их жизни. Для очень тревожных людей может быть верно обратное. Найл Болджер и Джон Экенроуд (Bolger & Eckenrode, 1991) решили устранить эти источники смешения факторов, протестировав студентов за месяц до сдачи вступительных экзаменов в медицинское учебное заведение. Исследователи измеряли у студентов уровень экстраверсии и эмоциональной неустойчивости, а также количество повседневных стрессов и контактов с окружающими. Даже когда были учтены уже сложившиеся черты личности студентов, контакт с окружающими все же защищал от тревоги: студенты с большим количеством социальных контактов были менее травмированы экзаменами.

Некоторые исследования указывают на то, что лучшим источником эмоциональной поддержки могут служить не другие люди, а «друг человека» — собака. Карен Аллен, Джим Бласкович, Джо Томака и Роберт Келси (Allen, Blascovich, Tomaka & Kelsey, 1991) давали женщинам стрессовые задания в одном из трех условий — в одиночестве, с другом или с их собаками. Исследователи измеряли у этих женщин частоту сердечных сокращений, кровяное давление и кожно-гальваническую реакцию. Чтобы вызвать стресс, испытуемых просили быстро выполнять обратный счет, вычитая из четырехзначного числа сначала по 13, а потом и 17 единиц. Физиологические измерения показали, что присутствие друга лишь усиливало тревогу. (Вероятно, усиление тревоги в присутствии друзей в этом эксперименте происходило из-за особого типа задачи, которая включала возможное смущение. Как мы обнаружим позже, смущение является одним из стрессоров, действие которого усиливается, а не ослабляется присутствием других людей.) Однако наличие рядом с испытуемыми их собак значительно уменьшало физиологический дистресс. И благотворное влияние собак не ограничивается краткосрочными экспериментами. Наблюдавшиеся в течение нескольких лет пожилые люди, у которых есть собаки, реже обращались к врачам и чаще выживали после инфаркта (Friedmann et al., 1980; Siegel, 1990).

Таким образом, мы видим, что дружеское общение в целом полезно для вашего психического и физического здоровья. Но это не одинаково верно для всех людей во всех случаях. Последствия социальной поддержки зависят и от человека, и от ситуации. Какие люди обращаются к другим за социальной поддержкой и какие ситуации вызывают необходимость в такой поддержке?



Действительно ли женщины склонны заботиться и поддерживать, а мужчины — сражаться или обращаться в бегство?

В классическом документальном фильме Ирвина ДеВора «Стая бабуинов» есть яркая сцена, когда леопард приближается к стае. В ответ на эту угрозу группа возбужденных взрослых бабуинов образует перед леопардом плотный круг, и каждый обнажает ряд похожих на ножи зубов как предупреждение этой хищной кошке. Бабуины ярко демонстрируют более агрессивную часть классической реакции «борись или беги» (Cannon, 1932). Эта реакция включает активацию мозгового вещества надпочечников и интенсивную секрецию гормонов, таких как адреналин и норадреналин. Интересно, что все бабуины, выстроившиеся в линию для отражения нападения леопарда, были самцами. По мнению социального психолога Шелли Тэйлор с соавторами (Taylor, 2000b; Taylor & Gonzaga, 2006), для этого может быть серьезное основание. Женщины с большей вероятностью спокойно собираются в группу с другими родственниками женского пола, защищающими свое потомство, демонстрируя то, что Тэйлор называет реакцией «заботься и поддерживай», а не «борись или беги».





Половые различия в реакциях на стресс. Как сказано в тексте, социальный психолог Шелли Тэйлор и соавторы собрали свидетельства того, что женщины с большей вероятностью будут «заботиться и поддерживать», столкнувшись со стрессом, тогда как мужчины, скорее всего, продемонстрируют классическую реакцию «борись или беги».

Тэйлор и соавторы сделали обзор впечатляющего количества литературы для подтверждения своего вывода, согласно которому женщины с меньшей вероятностью реагируют на стресс поведением типа «борись или беги». Вместо этого они «заботятся» (обеспечивают безопасность потомства) и «оказывают поддержку» (сближаются с другими женщинами). Как отмечают исследователи, большинство классических работ по изучению реакции «борись или беги» у людей и животных проводилось на представителях мужского пола. Индивиды и особи женского пола изучались реже, потому что их циклические гормональные колебания создавали проблемы для измерения стрессовых

реакций. Однако когда их стрессовые реакции были изучены, они оказались сильно отличающимися от реакций представителей мужского пола. Тогда как у последних в состоянии стресса может отмечаться секреция андрогенов (связанных с агрессивным поведением), у первых в состоянии стресса с большей вероятностью выделяется окситоцин (связанный с материнской заботой и привязанностью). В недавних исследованиях, проведенных на людях, обнаружено, что введение дозы окситоцина вело к существенному повышению готовности доверять другим у мужчин, что, в свою очередь, приводило к усилению стремления к сотрудничеству (Kosfeld et al., 2005). Тэйлор и соавторы интерпретируют эти данные в эволюционных терминах, предположив, что различные реакции на стресс у самцов и самок млекопитающих дают им преимущества. У самок реакция «борись или беги», вероятно, подвергла бы опасности их потомство, которое полностью зависит от материнской заботы. С другой стороны, спокойное собирание своих детенышей при возникновении угрозы и поиск поддержки от других членов группы могут лучше способствовать выживанию потомства.

Результаты другого исследования показывают, что по сравнению с мужчинами женщины обычно более склонны к взаимной поддержке и более внимательны в отношениях с близкими друзьями (Oswald, Clark & Kelly, 2004). У девушек дружба отличается большей близостью и глубиной, чем у юношей, а самооценка девочек-подростков более тесно связана с наличием близкого друга (Townsend, McCracken & Wilton, 1988). Социальная интеграция настолько важна, что исключение девочки из социальной группы является основным способом, который используют девочки-подростки, чтобы обидеть друг друга (Owens, Shute & Slee, 2000). В колледже сохраняются половые различия в социальной поддержке. Студентки колледжа, по сравнению со студентами, имеют больше друзей того же пола и поддерживают с ними более близкие отношения (Nezlek, 1993; Wheeler, Reis & Nezlek, 1983).

У женщин есть масса личностных особенностей, которые облегчают доброжелательные отношения с другими. По сравнению с мужчинами женщины обычно более отзывчивы, более склонны к эмпатии, более искусны в невербальной коммуникации и лучше улаживают конфликты в социальных группах (Bank & Hansford, 2000; Klein & Hodges, 2001). Женщины более внимательны к своим друзьям и более непосредственны в выражении признательности друг другу (Carli, 1989; Helgeson, Shaver & Dyer, 1987). Когда девочки и женщины находятся в состоянии стресса, они ищут поддержку чаще, чем мужчины (Benenson & Koulnazarian, 2008; Tamres, Janicki & Helgeson, 2002). Кроме того, женщины невербально предлагают поддержку и близкие отношения, улыбаясь намного чаще мужчин (Hall & Halberstadt, 1986; LaFrance, Hecht & Paluck, 2003).

Важно не сделать поспешного вывода о том, что мужчин не интересует получение социальной поддержки. На самом деле мужчины зависят от других членов группы, поэтому забота и поддержка также могут играть определенную роль в их

реакции на стресс (Geary & Flinn, 2002; Li et al., 2008). Генрих Харрер и его друг Ауфшнайтер, например, во многих отношениях зависели друг от друга, когда пробивались сквозь непогоду и затем были приняты тибетцами в запретном городе. И, вспоминая самцов бабуинов, не забывайте, что леопарду противостояла не одна особь, а единая группа. Таким образом, половые различия в готовности оказать поддержку относительны, а не абсолютны. В действительности исследования детей и подростков показывают, что девочки чаще бросают друзей, чем мальчики (Benensen & Alavi, 2004). Как мы подробнее обсудим позже, мужчины просто могут иными способами поддерживать отношения с друзьями.



Угрозы: почему (иногда) на миру и смерть красна

Термин «эмоциональная поддержка» косвенно связан с определенными ситуациями: люди ищут поддержку у окружающих, когда они чувствуют угрозу или находятся в изоляции. Когда 30 октября 1938 года правдоподобное радиосообщение о марсианах, вторгающихся в Нью-Джерси, привело к массовой панике, социальный психолог Хэдли Кэнтрил (Cantril, 1940) записал множество трогательных рассказов о том, как люди шли на все, чтобы быть рядом с друзьями и членами семьи. И когда Соединенные Штаты действительно подверглись террористической атаке 11 сентября 2001 года, многие студенты говорили нам, что первое, что они сделали, был звонок родственникам в отдаленных городах. Физические опасности и социальная изоляция повышают мотивацию получать утешение от других.

Безличная опасность и боязнь смерти. В одном исследовании студентов просили обдумать довольно неприятный вопрос: «Опишите, что, на ваш взгляд, произойдет, когда вы физически умрете». После нескольких минут размышлений о своей собственной смерти студентов посылали в комнату для группового обсуждения. Придя туда, они сталкивались с необходимостью выбрать себе место — могли сесть либо на отдельно стоящий стул с одной стороны стола, либо с остальной частью группы на один из нескольких стульев с другой стороны. Студенты, которые обдумывали свою смерть, в большинстве случаев проявляли общительность — 80 % садились на один из стульев, стоящих вместе. Большинство студентов в контрольном условии, которые просто потратили несколько минут на обдумывание впечатления от просмотра телепередач, предпочли сесть на отдельно стоящий стул. Исследователи, которые воспроизвели этот результат в трех различных экспериментах, полагают, что склонность к объединению при наличии угрозы связана с базовым человеческим мотивом, который мы обсуждали ранее, — люди чувствуют себя в большей безопасности в группах, и размышления о смерти побуждают нас искать защиту в скоплении людей (Wisman & Koole, 2003).

Для стимулирования стремления к аффилиации не требуется угроза жизни; тот же самый эффект вызывают и меньшие угрозы. Например, в одном исследовании студенток разделили на пары и сказали, что этот эксперимент вызывает

«ишемию», или нарушение нормального кровотока. Некоторых убедили в том, что эксперимент будет безболезненным — им на руку наденут слегка надутую манжетку для измерения кровяного давления. Другим сказали, что они будут привязаны к причиняющему муки приспособлению, которое будет сжиматься вокруг руки и ниже грудной клетки, вызывая острую боль, как при стенокардии у людей с больным сердцем. Исследователи измеряли склонность к аффилиации, регистрируя время, в течение которого одна женщина смотрела на другую в комнате. Когда обе женщины были готовы испытать мучительную боль, они смотрели друг на друга в два раза дольше, чем когда не ожидали страданий (Gump & Kulik, 1997).

Социальная изоляция. В своей классической работе «Принципы психологии» Уильям Джемс (James, 1890) назвал социальную изоляцию одной из самых жестоких пыток. «Для человека, долго находившегося на необитаемом острове, — отмечает Джемс, — вид человеческих следов или фигуры человека вдалеке будет самым волнующим из переживаний». Уоррен Джоунз и соавторы (Jones et al., 1985) выделили ряд факторов, усиливающих ощущение социальной изоляции. Они включают недавнее изменение места жительства, начало учебы в колледже, потерю работы, жизнь в одиночестве и недостаточное транспортное сообщение. Одних лишь размышлений о возможности одиночества в дальнейшей жизни достаточно, чтобы вызвать у студентов нелогичные мысли и иррациональные, контрпродуктивные действия (Baumeister, DeWall, Ciarocco & Twenge, 2005; Twenge, Catanese & Baumeister, 2002).

Физического присутствия других людей недостаточно, чтобы ослабить ощущение социальной изоляции. Иногда одиночество сильнее всего ощущается среди людей, если окружающие игнорируют вас (например, van Beest & Williams, 2006). В одном исследовании студентов настроили на то, что они равноправные участники экспериментальной дискуссии в клубной комнате. После первого знакомства их ждал холодный прием со стороны других членов группы, которые игнорировали их и говорили между собой о марширующих духовых оркестрах или (выдуманной) рок-группе *Hoodoo Meatbucket*. Это переживание отвержения, по-видимому, подогревало потребность студентов быть частью группы, делая их особенно внимательными к социальной информации о незнакомцах (Gardner, Pickett & Brewer, 2000). В другом исследовании студенты перебрасывали друг другу мяч в группе из трех человек. Представьте, как бы вы реагировали, если бы другие два человека проигнорировали вас и начали бросать мяч только друг другу. Как мы упоминали в главе 1, студенты, которые были исключены из социального взаимодействия, демонстрировали паттерн мозговой активности, подобный тому, который испытывают люди при физической боли (Eisenberger, Lieberman & Williams, 2003). Люди, как правило, реагируют на социальную изоляцию, изо всех сил стараясь расширить свои социальные связи, проявляя больше интереса к поиску новых друзей, добровольно помогая другим и говоря хорошее о других людях (Maner et al., 2007).

В Отказ от поддержки

Если вам это так нравится, вы, возможно, будете ожидать, что все будут добиваться как можно большей социальной поддержки. Но иногда люди активно отказываются от поддержки окружающих (Buunk et al., 1993). С одной стороны, мы не всегда воспринимаем социальную поддержку как нечто хорошее, особенно когда не можем ответить тем же (например, Greenberg & Westcott, 1983). Как более полно обсуждается в главе 9, когда кто-то оказывает вам услугу, за которую вы не можете отблагодарить, это может быть источником смущения, поскольку вы превращаетесь в объект благотворительности.

Вероятность смущения разрушает любую мотивацию к поиску поддержки от других. Например, когда мы должны выполнить задание, с которым не очень хорошо справляемся, присутствие других людей просто усиливает стресс (Blascovich et al., 1999).

Представьте, что вам, как испытуемым в классическом эксперименте Ирвинга Сарноффа и Филиппа Зимбардо (Sarnoff & Zimbardo, 1961), сказали, что вы будете сосать различные объекты, связанные с «оральной» стадией развития по Фрейду, включая пустышки и соски от рожков. Хотели бы вы участвовать в эксперименте с другими или один? Если вы похожи на испытуемых в этом исследовании, вероятно, при этих потенциально смущающих обстоятельствах вы хотели бы участвовать один. Поддерживающая функция друзей, по-видимому, исчезает, когда их присутствие может вызвать ощущение, что вас оценивают. Когда студентки в одном эксперименте выполняли вызывающий стресс математический тест, их кровяное давление было ниже, если рядом находился их близкий друг, который не оценивал их действий, в противном случае их давление было таким же, как если бы они были одни или среди незнакомцев (Kors, Linden & Gerin, 1997). Как мы уже говорили, в подобных случаях лучшим компаньоном будет собака, которая вряд ли станет отпускать какие-либо язвительные замечания о вашем интеллекте!

Некоторые люди непреднамеренно отказываются от помощи. Действительно, именно те, кто наиболее нуждается в эмоциональной поддержке, могут неумышленно перекрывать поток человеческой заботы, которой они жаждут, как мы увидим ниже.

Взаимосвязи: функция и дисфункция

Замкнутый круг одиночества и депрессии

Исследователи обнаружили, что сочетание депрессии и одиночества может способствовать отказу от социальной поддержки. Прежде всего, люди в состоянии депрессии менее эффективно справляются со стрессом в своей жизни (Marx, Williams & Claridge, 1992). Они больше

жалуются на неудовлетворяющее качество их взаимодействий с другими людьми и меньше способны использовать юмор в качестве механизма совладания (Nezlek & Derks, 2001; Nezlek, Hampton & Shean, 2000). Кроме того, они усугубляют свои проблемы действиями, которые могут усилить стресс. Когда они обращаются к друзьям и соседям по комнате за помощью, их депрессивная сосредоточенность на отрицательных аспектах жизни имеет тенденцию вызывать отчужденность именно у тех, кто мог бы оказать поддержку. Даже самым благожелательным друзьям в конце концов надоедает выслушивать беспрестанные жалобы на тему «жизнь ужасна, у меня ничего не получается, это все безнадежно». Как следствие, люди в депрессии получают меньше поддержки от других (Gracia & Herrero, 2004).

Ситуация осложняется еще и тем, что в состоянии депрессии люди могут стремиться к отношениям с людьми, которые неблагосклонны к ним (Swann, Wenzlaff, Krull & Pelham, 1992). Когда друзья действительно пытаются помочь людям в депрессии, они сами могут погрузиться в депрессию (Joiner, 1994). В конечном счете другие люди находят эти взаимодействия достаточно неприятными и начинают избегать человека с депрессией (Joiner, Alfano & Metalsky, 1992; Strack & Coyne, 1983).

Одиночество также может носить характер замкнутого круга и иногда быть непосредственно связанным с депрессией (рис. 7.1). Одинокие студенты по сравнению с их общительными товарищами более раздражительны, более склонны к депрессии и чаще критикуют себя (Russell et al., 1980). Они обычно думают о себе плохо, находя внутренние и устойчивые атрибуции для межличностных проблем («Я всегда все делаю неправильно»), даже когда есть очевидные внешние объяснения (Peplau, Russell & Heim, 1979). Например, студент, который только что поехал учиться в колледж и у которого нет автомобиля, чтобы навещать друзей, может проигнорировать свою проблемную ситуацию и решить, что он одинок только потому, что другие находят его непривлекательным и скучным.

Вместо того чтобы пригласить в гости других или прийти на общественное мероприятие, одинокие студенты склонны справляться со своей изоляцией контрпродуктивным образом, например переедая, принимая наркотики или сидя у телевизора (Paloutzian & Ellison, 1982). Когда одинокие студенты находятся в компании, их поведение может не располагать окружающих к общению с ними — они могут больше говорить о себе, чаще менять тему, задавать меньше вопросов о своих собеседниках и сообщать больше неуместной информации о себе, чем неодинокие студенты (Jones, Hobbs & Hockenbury, 1982; Solano, Batten & Parish, 1982).

Как нарочно, одинокие люди имеют нереалистично завышенные ожидания относительно самих себя и других (Rawlins, 1992). Поговорив с другими, одинокие студенты дают себе и другим более низкие оценки и проявляют меньше интереса к тому, чтобы снова увидеться с человеком (Gable & Reis, 1999; Jones, Freemon & Goswick, 1981; Jones, Sansone & Helm, 1983). И даже когда их партнеры по диалогу воспринимают их положительно, одинокие студенты выходят из взаимодействия с ощущением, что они вели себя неправильно (Christensen & Kashy, 1998).

Так что же вы можете сделать, если оказались в этом замкнутом круге? Возможно, будет полезно сказать себе, что все наладится, поскольку люди, сохраняющие оптимизм в состоянии стресса, действительно лучше преодолевают его (Abend & Williamson, 2002; Brissette, Scheier & Carver, 2002). Но, к сожалению, мы меньше всего склонны к оптимизму, когда чувствуем себя подавленными (Forgas, 1995). В только что обсужденном исследовании было обнаружено

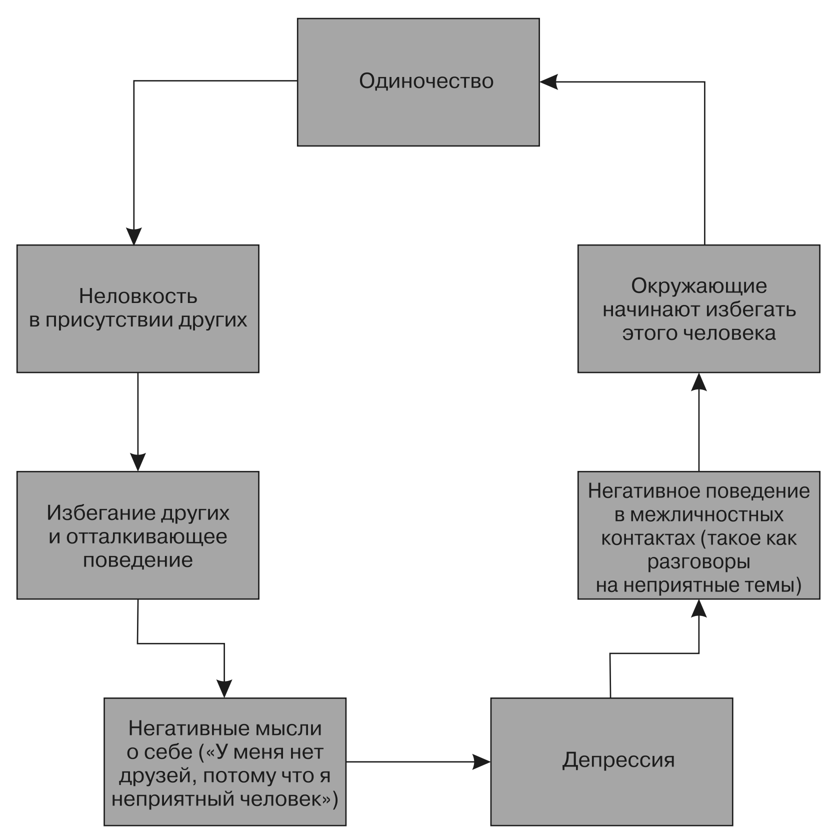


Рис. 7.1. Замкнутый круг одиночества. Одинокие люди чувствуют себя неловко в компании, и их поведение лишает их источников социальной поддержки. В свою очередь это может привести не только к усилению чувства одиночества, но также к пессимистическим мыслям и далее – к депрессии. Сама депрессия вызывает поведение, которое еще больше отталкивает других, таким образом, усугубляя одиночество.

несколько вещей, которые вам не следует делать: не нужно начинать избегать других; если другие действительно пытаются оказать вам поддержку, не надо расстраивать их жалобами на то, насколько вы несчастны. Вместо этого, возможно, вам следовало бы вступить в какие-то активные и позитивные социальные взаимодействия с людьми, которые разделяют ваши интересы (Lyubomirsky, Sheldon & Schkade, 2005). Вместо того чтобы пьянствовать или смотреть телевизор, было бы полезно заняться групповыми физическими упражнениями, например йогой или аэробикой. Занятия аэробикой могут повышать настроение и у подростков, и у пожилых людей (Kircaldy et al., 2002; Pennix et al., 2002; Salmon, 2001). Кроме того, как мы увидим далее в этой главе, друзья и коллеги будут лучше реагировать на вас, если у вас есть с ними схожие интересы, вы рассказываете им об их достоинствах и предоставляете им полезные ресурсы или информацию. И хотя приятно заводить новых друзей, сохранение старых также может помочь уменьшить стресс. Студенты колледжа, которые стараются поддерживать отношения со школьными друзьями, по-видимому, лучше защищены от одиночества (Oswald & Clark, 2003).

Исследование

Основываясь на только что рассмотренном исследовании, какие три совета вы могли бы дать другу, который оказался в замкнутом круге одиночества и депрессии?



Привязанность и социальное развитие

Тогда как депрессия приводит к негативному циклу, сильная привязанность к другим людям может привести к позитивному циклу в наших взаимодействиях с окружающими. В своей книге «Привязанность» британский психолог Джон Боулби (Bowlby, 1969) предположил, что люди, чьи родители обеспечивали надежные, заслуживающие доверия взаимоотношения, успешнее преодолевают стресс в дальнейшей жизни. Это может объясняться тем, что люди, у которых была надежная привязанность к матери, лучше умеют получать поддержку. В одном исследовании ученые наблюдали за детьми от раннего до более позднего предподросткового периода, когда они находились в летних лагерях (Shulman, Elicker & Sroufe, 1994). По сравнению с теми, чья привязанность к матери была ненадежной, дети, которые были надежно привязаны к матерям, впоследствии лучше умели обращаться со сверстниками. У детей с надежной привязанностью к родителям впоследствии также реже возникают нарушения поведения (Rohner, Khaleque & Cournoyer, 2005). Кроме того, во взрослом возрасте люди с надежным типом привязанности имеют более близкие и удовлетворяющие отношения с другими и чувствуют, что другие люди более отзывчивы к ним (Kafetsios & Nezlek, 2002). Таким образом, в соответствии с парадоксальным поворотом замкнутого круга депрессии, лучше всего умеют получать поддержку те, кто в ней меньше всего нуждается!

Когда дети достигают подросткового возраста, они могут отклонять предложения эмоциональной поддержки от своих родителей. Подростки все больше поворачиваются от родителей к сверстникам (Aseltine, Gore & Colten, 1994), и эта тенденция сохраняется в колледже (Fraley & Davis, 1997). В действительности контакт с родителями, по-видимому, не ослабляет чувство одиночества у студентов колледжа; помогает только общение с друзьями (Cutrona, 1982; Davis, Morris & Kraus, 1998).

Однако родительскую поддержку нельзя считать несущественной даже для студентов. У людей, которые могут найти утешение в общении с родителями, реже бывает плохое настроение, они получают лучшие оценки в школе, тогда как друзья не особенно полезны в этой области (Cutrona et al., 1994; Davis et al., 1998). Поэтому если вы однажды окажетесь в роли родителя подростка, который отвергает ваши полные благих намерений предложения поддержки, то вы, вероятно, окажете ему наибольшую помощь, оставив в силе свое предложение. А если вы находитесь по другую сторону, вероятно, для вашего психического

здоровья и счастья (не говоря уже о среднем балле в школе) будет лучше принять предложение родителей и опереться на их плечо.

За последние годы было проведено много исследований роли привязанности во взрослых романтических отношениях (например, Campbell et al., 2001; McGowan, 2002). В главе 8, которая посвящена любви, мы более подробно рассмотрим привязанность.

Быстрая проверка

1. Как психологи определяют социальную поддержку?
2. Чем реакция на стресс «заботься и поддерживай» отличается от реакции «борись или беги»?
3. Какие опасности вынуждают людей искать других, а какие — избегать других?
4. Как одиночество и депрессия приводят к образованию замкнутого круга?
5. Как в течение жизни изменяется социальная поддержка в отношениях между родителями и детьми?

Получение информации

Как Генрих Харрер и Питер Ауфшнайтер превратились из одетых в лохмотья беглецов в своих людей в запретном городе Лхасе? Самый вероятный ответ состоит в том, что у них было нечто необходимое тибетцам: ценная информация из внешнего мира. Ауфшнайтер был инженером, а Харрер — квалифицированным преподавателем, который смог помочь тибетцам, переводя иностранные газеты на нескольких языках. Харрер также кое-что знал о кинематографии, которой увлекался юный далай-лама. Действительно, именно жажда знаний далай-ламы привела к тому, что их первая встреча длилась пять часов. Как пишет Харрер, правитель «задавал массу вопросов. Он казался мне человеком, который в течение многих лет размышлял в одиночестве над различными проблемами и теперь, когда у него наконец появился собеседник, хотел сразу узнать все ответы». Когда встреча закончилась, далай-лама попросил Харрера стать его наставником и преподавать ему английский язык, географию и арифметику.

Хотя не все наши друзья и знакомые обладают массой экзотических знаний, привезенных из далеких мест, они могут быть важными источниками потенциально полезных фактов, идей и альтернативных мнений. Если вы хотите быстро узнать, как починить протекающий водопроводный кран, подшить брюки или приготовить хороший соус для спагетти, друг или сосед могут быть полезнее, чем любая книга в публичной библиотеке. И когда мы советуемся с другими людьми, наш совокупный *IQ* часто повышается (Thompson & Fine, 1999; Wegner, 1987). Люди, работающие с друзьями, обычно добиваются большего успеха в любых делах, от запоминания слов до решения сложных проблем (Andersson &



Сходство между людьми и дружба. Исследования показывают, что нам нравятся люди схожих с нами взглядов и возраста, которые думают, как мы, чьи интересы пересекаются с нашими и чьи привычки похожи на наши. Отчасти привлекательность похожих на нас людей состоит в том, что они подтверждают наши мнения и установки.

Roennberg, 1997; Zajac & Hartup, 1997). Одна из причин этого состоит в том, что друзья имеют схожие базовые знания и могут лучше «прочитать» чувства и намерения друг друга (Colvin, Vogt & Ickes, 1997).

Мнения других людей не только являются источником сведений о материальном мире, они также имеют определенное значение, когда нужно получить ответы на вопросы о *социальной* действительности (такие как «Насколько я приятный человек?»). Когда мы хотим узнать реакцию людей на свое решение, мы склонны искать информацию, которая подтверждает то, что мы в любом случае хотели сделать; советы окружающих могут дать нам более взвешенную оценку (Jonas, Schulz Hardt & Frey, 2005).

Социальное сравнение и симпатии к похожим на нас людям

В главе 3 мы упоминали классическую теорию социального сравнения Леона Фестингера (Festinger, 1954). По Фестингеру, люди стремятся оценивать свои мнения и способности; часто лучший способ сделать это состоит в том, чтобы сравнить себя с другими. На некоторые вопросы (например, можем ли мы пробежать полтора километра за пять минут) можно ответить, исследуя материальный, а не социальный мир. Однако чтобы ответить на многие вопросы о наших способностях и мнениях, мы должны обратиться к окружающим. Поступаете ли вы неразумно в отношениях с другом или подругой? Считают ли вас окружающие дружелюбным или недружелюбным? Придерживаетесь ли вы разумного мнения о смертной казни и абортах или у вас эксцентричные взгляды?

Теория Фестингера включает еще одно предположение, согласно которому при оценке своих мнений и способностей мы предпочитаем сравнивать себя с похожими на нас людьми. Например, чтобы узнать, хорошо ли вы играете в баскетбол в университетской команде, вам необязательно сравнивать себя

со звездами НБА. Соответствующей группой для сравнения будут другие игроки вашей команды. Аналогично — если вы либеральный член демократической партии США и хотите знать, разумна ли ваша точка зрения на аборты и смертную казнь, вы обратитесь за обратной связью не к членам американской нацистской партии, а к другим либеральным демократам. Этот аспект теории Фестингера оказал важное историческое влияние на одну из наиболее изученных в социальной психологии тем — влечение к похожим на нас людям (Byrne, 1971; Hilmert, Kulik & Christenfeld, 2006; Rushton & Bons, 2005).

Мотивация получать информацию от других частично обусловлена желанием получить точные сведения. Но большинство из нас хочет, чтобы точная информация была подслащена ложкой меда, поэтому мы стремимся узнать о том, что нам приятно или подтверждает наше представление о мире (Bogart & Helgeson, 2000; Buckingham & Alicke, 2002; Suls, Lemos & Stewart, 2002). Наше влечение к похожим на нас людям частично объясняется тем фактом, что они часто соглашаются с нами, а это доставляет нам удовольствие (Clore & Byrne, 1974; Orive, 1988). И наоборот, мы склонны отрицательно реагировать на людей, которые не соглашаются с нами (Chen & Kenrick, 2002; Norton, Frost & Ariely, 2007; Rosenbaum, 1986). Отчасти влечение к похожим на нас людям связано с простым ожиданием, что мы понравимся им больше, чем непохожие на них люди (Condon & Crano, 1988). Но это влечение также объясняется тем, что они подтверждают наши представления о самих себе и мире (Pittman, 1998). Сравнивая себя с другими, мы склонны отмечать общие черты с более успешными другими и отличия от неудачников (Locke, 2005). Сравнение себя с менее успешными людьми повышает настроение, и от таких сравнений особенно сильно радуются нарциссические личности (Bogart, Benotsch & Pavlovic, 2004).

И Самораскрытие в процессе общения

На минуту задумайтесь о людях, с которыми вы лучше всего знакомы. Знаете ли вы кого-либо, кто склонен «не раскрывать свои карты», редко делясь информацией о себе или своих чувствах и редко советуясь с другими о своей личной жизни? Можете ли вы вспомнить знакомого, который, напротив, не отличается сдержанностью, всегда готов раскрыть свои личные чувства или переживания и рад получить ответную реакцию от любого, кто готов его выслушать?

Исследователи обнаружили устойчивые индивидуальные различия в склонности обмениваться личной и социальной информацией с другими. Что касается получения информации, одни нуждаются в обратной связи от окружающих, чтобы принять решение о соответствующем поведении, тогда как другие, по-видимому, предпочитают принимать решения самостоятельно. В случае предоставления информации одни откровенно рассказывают о себе, в то время как другие проявляют скрытность. Действительно, ключевым аспектом дружбы

является **самораскрытие** — сообщение другому личной информации о себе (Derlega et al., 1993; Harvey & Omarzu, 1997). Взаимная откровенность настолько важна, что совершенно незнакомые люди могут чувствовать себя друзьями после получаса взаимного раскрытия личной информации (Aron et al., 1997). Часто вы можете расположить других к себе, просто открывшись им (Collins & Miller, 1994; Ensari & Miller, 2002). И раскрытие своих сокровенных мыслей и тайн может привести к новому пониманию и улучшить самочувствие (Kelly et al., 2001).

Самораскрытие – сообщение другим личной информации о себе.

Но люди очень отличаются по их склонности к самораскрытию. В то время как мужчины ведут безличные разговоры о спортивных состязаниях и политике, женщины чаще раскрывают информацию о себе и своих личных отношениях (Martin, 1997; Salas & Ketzenberger, 2004; Sheets & Lugar, 2005). Хотя открытость женщин может помочь объяснить, почему у них чаще, чем у мужчин, бывает удовлетворяющая дружба, у самораскрытия могут быть и недостатки. Сообщение другому человеку личных тайн может открыть путь к появлению чувства предательства, к сплетням и к возможному вторжению в вашу частную жизнь (Petronio, 2002). Задним числом ясно, что выбор Моникой Левински Линды Трипп в качестве доверенного лица был очень неудачным решением. Коварная Трипп поощряла Левински рассказывать все о романе с президентом Биллом Клинтоном, а сама постоянно записывала беседы в надежде заработать на этом разоблачении. Результаты не только унизили Левински и Клинтона, но также завели в тупик конгресс США, поскольку противники Клинтона использовали раскрытые секреты в качестве оснований для процесса импичмента и дальнейших «вуайеристских» расследований частной жизни президента.

Помимо общей склонности к самораскрытию, в человеке есть и другие факторы, влияющие на то, как некоторые из нас передают и получают информацию (DePaulo & Kashy, 1998; Kenny & DePaulo, 1993; Morry, 2005). Например, люди с сильной потребностью в социальном одобрении, вероятно, будут избирательно сообщать положительную информацию другим (Crowne & Marlowe, 1964). Вместо того чтобы сказать Стиву, что, по мнению его сокурсников, он постоянно спорит, если у вас сильная потребность в одобрении, вы могли бы сказать ему, что люди находят его собеседником, заставляющим думать.

Что касается получения информации, социально тревожные люди склонны делать отрицательные интерпретации обратной связи, которую они получают от других (Pozo et al., 1991): «Она сказала, что у меня “особая” стрижка! Наверное, она хочет сказать, что я похож на гея». Таким образом, тревожные люди могут интерпретировать нейтральную информацию как негативную, по крайней мере, когда эта информация о них.

C Неуверенность в важных вопросах

Существуют ли обстоятельства, заставляющие нас обращаться за информацией к другим людям? Согласно теории социального сравнения, мотивация сравнивать наши мнения, способности или реакции с таковыми у других людей повышается, когда мы чувствуем неуверенность в чем-то важном (Marsh & Webb, 1996; Roney & Sorrentino, 1995). Нам не нужно советоваться с другими по вопросам, на которые мы уже знаем ответ («В этом году Рождество будет 25 декабря?») или которые нас не очень интересуют («В 1992 году урожай бобов был больше в Иране или Турции?»). И одни обстоятельства с большей вероятностью вызывают неуверенность, чем другие. Так, слухи (например, небылицы о салемских ведьмах в 1692 году) имеют тенденцию распространяться быстрее, когда событие имеет большую важность и трудно получить реальные факты (Allport & Postman, 1947). В одном экспериментальном исследовании состояния неопределенности и аффилиации студенты подвергались угрозе болезненного удара током. Некоторые из них видели записи приборов, измерявших физиологические реакции других студентов на ту же самую угрозу. Другие наблюдали свои собственные физиологические реакции, а еще одна группа студентов не получала никакой информации (Gerard & Rabbie, 1961). Когда студенты полагали, что они знают, как реагировали другие студенты, аффилиация интересовала их меньше, чем когда у них не было никакой информации или была информация только об их собственных реакциях. Это согласуется с представлением о том, что отчасти мотивация аффилиации в состоянии страха обусловлена стремлением сравнивать собственные реакции с реакциями окружающих. В более поздних исследованиях обнаружен тот же самый эффект у людей, сталкивающихся с различными угрозами здоровью (Buunk, Gibbons & Visser, 2002).

C Сходство с нами

Еще одно допущение теории социального сравнения состоит в том, что люди в состоянии неуверенности особенно мотивированы проводить определенного рода сравнение. Эта теория предполагает, что мы хотим сравнивать себя с людьми, которые похожи на нас либо в силу того, что мы находимся в одинаковом положении, либо в силу наличия схожих интересов и личностных особенностей (Kulik & Mahler, 2000; Marsh & Webb, 1996). Но у потребности сравнивать себя с такими же людьми есть свои пределы. Когда проблема очень важна для нашего благополучия, мы предпочитаем аффилиацию с людьми, которые могут дать нам точную информацию, неважно, похожи они на нас или нет. Например, пациенты в очереди на коронарное шунтирование предпочитают компанию тех, у кого уже была такая операция, а не таких же ожидающих операции (Kulik & Mahler, 1990). Подобным образом студенты, воображающие, что их ждет сильный удар током, говорят, что, если бы им было можно общаться, они предпочли

бы ожидать эксперимента с человеком, который уже испытал это (Kirkpatrick & Shaver, 1988).

Главной целью аффилиации в действительно опасных ситуациях часто является когнитивная ясность: людей, физическое здоровье которых в опасности, не интересует аффилиация просто для того, чтобы узнать, являются ли их реакции «социально адекватными»; они хотят получить как можно более полезную информацию (Kulik, Mahler & Earnest, 1994).

Однако когда ситуация ничем не грозит нам, мы часто склонны к аффилиации с похожими на нас людьми для обеспечения более спокойных взаимодействий. Рассмотрим одно интересное исследование, которое показывает, что фактор похожести действует на невербальном и даже на бессознательном уровне. Таня Чартрэнд и Джон Барг (Chartrand & Bargh, 1999) делали видеозаписи студентов Нью-Йоркского университета, в то время как они говорили с помощником экспериментатора, который или качал ногой, или тер лицо. Как показано на рис. 7.2, студенты продемонстрировали замечательную склонность быть

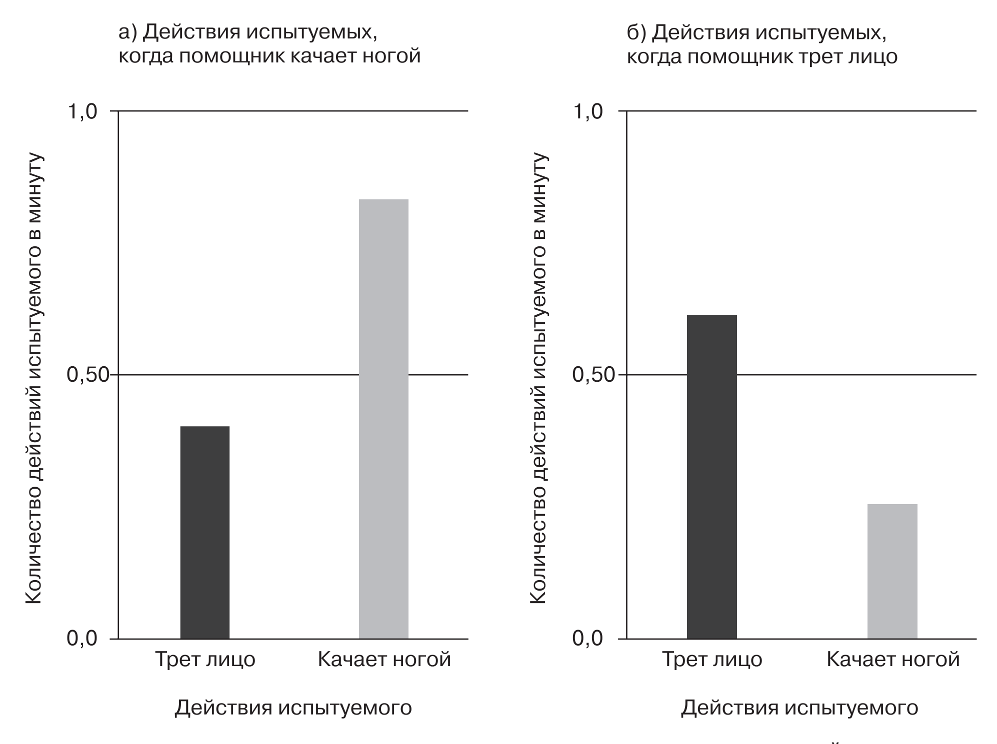


Рис. 7.2. Обезьянка видит, обезьянка делает, обезьянке нравится. Студенты Нью-Йоркского университета стремились подражать тонким невербальным действиям помощника экспериментатора. Когда помощник часто покачивал ногой, студенты также больше покачивали ногой (а). Когда помощник вместо этого потирал лицо, студенты также потирали лицо (б).

невербальными хамелеонами, подражая движениям помощника. Последующие интервью показали, что люди делают это, даже не осознавая. Исследователи выдвинули гипотезу, что это, очевидно, автоматическое невербальное подражание может усиливать симпатию и сглаживать социальные взаимодействия. Чтобы проверить эту идею, они провели еще одно исследование, в котором полностью изменили ход эксперимента, заставив помощника невербально подражать испытуемому. По сравнению с условием, в котором помощник не подражал их движениям, студентам больше нравился их имитатор, и они считали, что взаимодействие идет более гладко. Приятно, когда в наших невербальных взаимодействиях все идет гладко, и студенты, невербальному поведению которых подражали, действительно стали любезнее и добрее (McIntosh, 2006; van Baaren et al., 2004).

В Когда различия между людьми могут спасти самооценку

Стремление получать информацию от похожих на нас людей может зависеть от нашей Я-концепции. Эйб Тессер (Tesser, 2000) предполагает, что одна из важных целей социального взаимодействия состоит в поддержании положительной оценки своего *Я*. С точки зрения его *теории поддержания самооценки* сравнение себя с похожими людьми может быть палкой о двух концах. Если человек похож на вас и очень успешен, вы можете «греться в лучах его славы» (Cialdini et al., 1976; Hirt et al., 1992). Сообщение «Мой друг только что получил награду за свою книгу!» является тонким намеком на то, что вы водите знакомство с гением. Однако если похожий на вас человек добивается успеха в области, в которой вы считаете себя большим мастером, это может вызвать у вас стыд за свои скромные достижения (Beach et al., 1998). Например, если вы также считаете себя хорошим писателем, успех вашего друга может напомнить вам, что вы никогда не получали премий за свои произведения. Кэмпбелл и Тессер (Campbell & Tesser, 1985) отмечают, что, как следствие, мы предпочитаем похожих на себя людей, работающих так же хорошо, но не лучше нас.

Однако нас не беспокоит, если мы находим, что другой человек лучше нас в чем-то, что мы не расцениваем как имеющее центральное значение для того, как мы определяем себя, или если мы готовы считать других своей «семьей» (Gardner, Gabriel & Hochschild, 2002). Люди также очень хорошо проводят тонкие различия, чтобы избежать сравнений, которые вызывают зависть в длительных отношениях. В исследовании Кэмпбелл и Тессера муж и жена оба были преподавателями политологии, тем не менее они выражали удивление, когда исследователи спрашивали, были ли у них проблемы социального сравнения, вызванные работой в одной и той же области. Они указывали, что едва ли они работали в одной и той же области, поскольку один из них изучал международные отношения, тогда как другой — сравнительную политологию! В одном исследовании показано, что пренебрежение результатами избирательных социальных сравнений действительно может быть связано с ощущением счастья.

Соня Любомирски и Ли Росс (Lyubomirsky & Ross, 1997) обнаружили, что вечно недовольные собой студенты достаточно сильно реагировали на информацию, полученную путем социального сравнения. Как показано на рис. 7.3, недовольные собой студенты давали более высокие оценки своих навыков, когда они добивались большего успеха, чем их партнер, и более низкие оценки, когда они выполняли задание хуже. Довольные собой студенты также выше оценивали себя, когда действовали успешнее другого студента; но когда другой студент справлялся с заданием лучше, они не обращали внимания на эту информацию и все равно давали себе еще более высокую оценку!



Рис. 7.3. Блаженное неведение относительно результатов социального сравнения. В одном исследовании студенты оценивали свое умение решать анаграммы до и после наблюдения за другим студентом, который выполнял это задание хуже или лучше, чем они. Недовольные собой повышали собственные оценки, выполнив задание успешнее соперника, и оценивали себя ниже, если тот действовал успешнее. Довольные собой подобным образом давали себе более высокие оценки, выполнив задание лучше другого студента, но они также повышали собственные оценки, когда другой студент добивался большего успеха.

Исследование

Вспомните случай, когда вы получили удовольствие от информации о том, что кто-то из ваших знакомых добился потрясающего успеха, и другой случай, когда вас раздражали известия о чьем-либо успехе. В чем между ними разница? Какое отношение имеют эти два переживания к исследованиям, обсуждающимся в этом разделе?

Быстрая проверка

1. Когда, согласно теории социального сравнения, нас привлекают похожие на нас люди?
2. Кто более склонен к самораскрытию и каковы последствия самораскрытия?
3. Как социальное сравнение связано с самооценкой и удовлетворенностью собой?

Приобретение статуса

В дружбе между Генрихом Харрером и далай-ламой единственная интересная загадка состоит в том, почему всемогущий правитель захотел водить компанию с беглецом, а не наоборот. Найдется мало людей, которые отклонили бы приглашение дружить с местным монархом. Действительно, Харрер сотрудничал с тибетским правительством перед аудиенцией у далай-ламы и был благодарен за возможность любой работы. Вскоре после появления этой новой дружбы ему дали большую прибавку к жалованью, а его статус поднялся в глазах других тибетцев. Полезно иметь друзей в высшем свете.

Люди не единственные, кто устанавливает связи для повышения своего статуса, — похожие политические союзы обнаруживаются у других видов приматов (de Waal, 1989). Например, социальное положение в группах шимпанзе, как и у людей, связано с тем, «кого вы знаете», и доминирующие позиции часто занимают коалиции друзей, которые совместно могут превзойти по рангу даже самых крупных и обладающих наибольшей властью одиноких шимпанзе.

И Мужская дружба более иерархична

Интервью со старшекурсниками колледжа позволило обнаружить интересное различие в мужском и женском подходе к дружбе. Мужчины с большей вероятностью основывают свою личную идентичность на карьерном росте, тогда как в идентичности женщин с большей вероятностью смешаны карьера и близкие отношения (Maines & Hardesty, 1987). Друзья среди подростков мужского пола, вероятно, будут избегать обсуждений личных тем и вместо этого сосредоточатся на действиях, таких как спортивные игры (Martin, 1997; Shulman et al., 1997). Во взаимодействиях с родителями юноши относительно чаще обсуждают карьеру и учебу в колледже, тогда как женщины относительно чаще говорят о семейных проблемах и друзьях. В дальнейшей жизни женщины чаще заводят друзей вне работы, тогда как у мужчин больше отношений с коллегами (Rawlins, 1992).

В своих отношениях мужчины также подчеркивают социальную иерархию больше, чем женщины (McWilliams & Howard, 1993). Тестостерон — гормон, вырабатываемый у мужчин в намного большем количестве, чем у женщин, —




Объединение для достижения статуса. Победа или поражение участников реалити-шоу Survivor часто зависит от их способности установить связи с другими людьми, которые обладают талантом и социальным влиянием, но люди – не единственные приматы, которые образуют союзы для получения власти. Два самца бабуина слева на фото создали коалицию, чтобы конкурировать за самок с более крупным, более доминирующим самцом справа. Создав эту коалицию, оба менее влиятельных самца могут получить возможность спариваться с самками, которой они не имели бы поодиночке.

связывают с соревновательным поведением у людей и массы других животных (Frigerio et al., 2005; Schultheiss et al., 2005). В соответствии с этими данными, женщины (но не мужчины) испытывают неловкость, если они делают что-то лучше своих друзей (Benensen & Schinazi, 2004). Анита Барби и соавторы (Barbee et al., 1993) отметили одно проявление гендерных различий в стилях дружбы: поскольку мужская роль предполагает меньшую значимость заботы и эмоциональной экспрессии, мужчинам может быть тяжелее получать и оказывать эмоциональную поддержку. Однако поскольку мужская роль подчеркивает роль успеха и независимости, мужчины могут лучше оказывать практическую поддержку (например, помочь другу отремонтировать автомобиль).

В целом мужские отношения в большей степени характеризуются иерархичностью и практической помощью — компонентами стремления добиться положения в обществе. Как мы обсуждали ранее, женские отношения больше сосредоточены на эмоциональной поддержке и близости. Как следствие, мужчины могут добиваться большего уважения в своих отношениях, а женщины обычно получают больше любви.

C Статус по ассоциации

Какие обстоятельства могли бы вызвать стремление к аффилиации с другими ради получения статуса? В ситуации, когда статус выходит на передний план, как в отношениях на работе, люди должны попытаться наладить отношения с начальством. С другой стороны, когда у другого человека есть социально нежелательное качество, которое может привести к появлению стигмы по ассоциации, люди могут стремиться дистанцироваться.

Заискивание для получения статуса. Беспокойство по поводу статуса в отношениях усиливается, когда важна социальная иерархия. Действительно, отношения на работе, по-видимому, устанавливаются в соответствии со статусом человека (Kanter, 1977). Аспирантам, посещающим профессиональные конференции, до боли знакома раздражающая склонность собеседников постоянно поглядывать на бейджики проходящих мимо людей. Скромный аспирант часто оказывается брошенным в середине разговора, когда его собеседник замечает известного ученого и сразу торопливо прощается: «Извините, мне пора... Доктор Зилштейн, я заметил ваш бейджик. Я прочел много ваших работ и нахожу их вдохновляющими». Когда в организациях проводили опрос сотрудников относительно служебных интриг, они часто упоминали, что налаживали отношения с влиятельными людьми для продвижения по службе (Allen et al., 1979). И люди в организациях обычно соглашаются с начальниками в надежде понравиться им (Greenberg & Baron, 1993; Liden & Mitchell, 1988). Действительно, когда один человек в беседе пытается невербально доминировать, другой обычно автоматически проявляет покорность (Cheng & Chartrand, 2003; Markey, Funder & Ozer, 2003).

Это желание заводить дружбу с начальниками особенно сильно проявляется в культурах, ориентированных на статус, таких как в Японии. В одном исследовании офисные работники в американской и японской организациях оценивали других служащих в офисе и указывали, насколько они им нравились. Американцам больше нравились работники, находящиеся на их собственном служебном уровне, а японцам — служащие с более высоким положением (Nakao, 1987).



Заискивание перед начальником. Хорошие отношения с начальниками – испытанный временем способ подняться по карьерной лестнице.

Избегание стигматизирующих ассоциаций. С другой стороны, есть некоторые доказательства того, что люди иногда разрывают социальные связи, которые могут плохо отразиться на них. Например, в одном эксперименте студенты заполняли «Шкалу гнева и враждебности Джонсона»

(Johnson Anger and Hostility Scale), и позже им сказали, что их оценки были характерны для людей, которые «склонны проявлять враждебность и подавлять гнев, но обычно не сознают эти тенденции». Другие заполняли «Шкалу нечестности Джонсона», и им внушили, что у них обнаружен высокий уровень «подавленной нечестности». Затем они видели личностный опросник другого студента и читали его записи. В этих записях другой человек признавался или в том, что был жесток с маленьким племянником, или в краже денег из шкафчика в спортзале. Студенты, внутренне несогласные с наличием у них «подавленной враждебности», дистанцировались от сердитого человека, оценивая себя как очень непохожих на него. В отличие от них, студенты, у которых была вызвана защитная реакция на «подавляемую нечестность», больше дистанцировались от вора (Schimel et al., 2000).

В некотором смысле феномен дистанцирования является противоположностью обсуждавшегося в главе 4 стремления «греться в лучах чужой славы» (рассказывать о знакомствах с успешными людьми). С. Р. Снайдер, Мэриан Лассегард и Кэрол Форд (Snyder, Lassegard & Ford, 1986) исследовали этот феномен дистанцирования в малых группах студентов, которых они собрали в «Синюю команду» для совместного решения интеллектуальных задач. Студентам сообщали, что их команда либо потерпела неудачу (набрав менее 70 % очков от нормы для своего возраста), либо добилась успеха (набрав более 90 % очков от нормы для своего возраста). Затем студентам говорили: «Рядом с дверью есть коробка со значками команды; вы можете взять значок и носить его, если хотите». По сравнению со студентами, которые не получили никакой информации, узнавшие о неудаче своей группы намного реже брали значок (рис. 7.4). Исследователи объяснили эти результаты с точки зрения

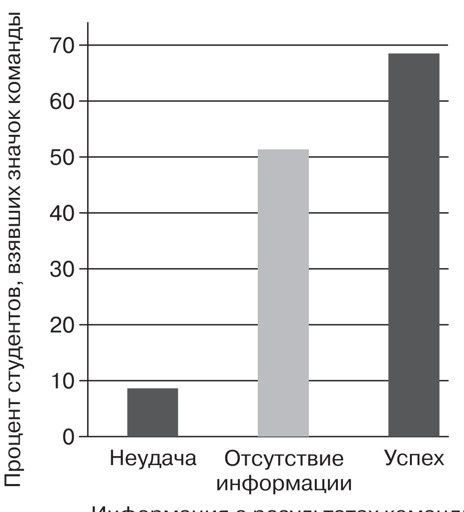


Рис. 7.4. Дистанцирование от отраженной неудачи. В одном эксперименте студентам говорили, что их команда решала задачи или отлично, или очень плохо. По сравнению с теми, кто не получил никакой информации, узнавшие о неудаче команды значительно реже брали значок команды.

теории баланса Хайдера (Heider, 1958), которая, как мы обсуждали в главе 5, предполагает, что люди управляют своими ассоциациями, чтобы сохранить целостный (и предпочтительно благоприятный) образ себя.



В Мужское стремление приобрести статус может ослабить социальную поддержку

Чрезмерно рьяные попытки занять более высокое положение в иерархии подчинения могут помешать в достижении цели понравиться людям. Как выразился Оскар Уайлд, «сопереживать страданиям друга может всякий, а вот успехам — лишь натура необычайно тонкая». Действительно, у людей может существовать внутренний конфликт между мотивами получить эмоциональную поддержку и приобрести статус с помощью дружбы (Schneider et al., 2005). На самом деле есть некоторые доказательства того, что смешивание работы и дружеских отношений может в конечном счете лишить человека социальной поддержки. Чрезвычайно увлеченные учебой студенты, например, часто говорят с друзьями о своих учебных делах. Поскольку ваших друзей не настолько интересует, что вы делаете для успешной учебы, это может быть верным способом потерять друзей. Студенты со слабой мотивацией к учебе сохраняют более крепкие социальные связи отчасти потому, что выбирают темы, больше интересующие их друзей (Harlow & Cantor, 1994).

В течение жизни ориентация мужчин на достижение статуса может уменьшить их привлекательность в качестве друзей. Это влечет за собой интересные последствия для дружбы между людьми разного пола. Как оказалось, мужчины ценят компанию женщин, но женщины не всегда отвечают тем же и часто проводят время с другими женщинами (McWilliams & Howard, 1993). Женщины считают женскую дружбу более значимой и приятной, чем отношения с мужчинами (Reis, Senchak & Solomon, 1985). Как мы отмечали выше, женщины очень непосредственны в выражении признательности друзьям. Благодарность мужчин не настолько открыта (Helgeson, Shaver & Dyer, 1987). Женщины посылают вам сообщение с благодарностью, в котором написано: «С тобой было очень весело! Как хорошо, что в моей жизни есть ты! Давай пообедаем снова в следующую пятницу!» Мужчины говорят: «Думаю, что я смогу еще раз попробовать помочь тебе отработать твой безнадежный удар в гольфе. Давай встретимся в следующую пятницу, и ты увидишь, как это делает мастер!» Неудивительно, что в состоянии стресса представители обоих полов предпочитают общение с женщинами. Это хороший пример влияния человека на ситуацию. Типичный для мужчин акцент на статусе и соревновании часто приводит к созданию несколько иной (и менее благоприятной) социальной среды, чем та, в которой живут женщины.

Опять же, важно не преувеличивать половые различия в социальном поведении. Хотя мужчины действительно более склонны к доминированию и менее

покладисты в мужской дружбе, совершенно иная картина отмечается в романтических отношениях, где женщины с большей вероятностью начнут ссору или скажут что-то неприятное (Suh, Moskowitz, Fournier & Zuroff, 2004). К тому же люди обычно не приобретают социальное влияние с помощью доминирования и напористости. В одном исследовании подростков мужского и женского пола обнаружено, что и юноши, и девушки используют сочетание позитивной и силовой стратегий для приобретения социального влияния (Hawley, Little & Card, 2008).

Исследование

Рассмотрите свои дружеские отношения с человеком вашего пола и человеком противоположного пола. В чем поведение этих двух друзей соответствует и в чем не соответствует результатам исследований в области половых различий, обсужденных здесь и выше в этой главе?

Быстрая проверка

1. Как влияют на отношения между людьми половые различия в стремлении приобрести статус или добиться любви?
2. Как мотив достижения статуса усиливает склонность людей сближаться с другими или избегать их?

Обмен материальными благами

Был промозглый сочельник в один из худших периодов жизни Генриха Харрера в качестве беглеца. Он и Ауфшнайтер только что прошагали два десятка километров по холодной горной местности. Одетые в лохмотья, они представляли собой жалкую картину, когда наткнулись на группу палаток. Живущие там кочевники, опасаясь местных бандитов, сначала посоветовали незнакомцам идти своей дорогой. Но через несколько минут они пригласили обоих бродяг в палатку: «Мы согрелись у огня, и нам дали чай с маслом и редкое лакомство — по куску белого хлеба. Он был несвежим и черствым, как камень, но этот маленький подарок в сочельник в тибетской глуши значил для нас больше, чем любой хорошо приготовленный домашний рождественский обед».

Харрер никогда не забывал доброты этих незнакомцев, и его рассказ о жизни в Тибете полон таких эпизодов. Действительно, хотя первоначально их отвергли в Лхасе, позже им оказали самый теплый прием. Когда ему и Ауфшнайтеру наконец разрешили остаться в запретном городе, они немедленно попытались отплатить за доброту, выполнив для тибетцев некоторую работу. Харрер соорудил фонтан и новый сад для своего хозяина, а Ауфшнайтер использовал



Обычай помогать. Люди в традиционных обществах повышают свои шансы на выживание, выручая других членов своих сплоченных групп, на помощь которых, в свою очередь, можно рассчитывать при необходимости.

технические навыки, чтобы построить канал и новый электрический генератор для города. Спустя год после того, как они наслаждались простым куском черствого хлеба, Харрер устроил вечеринку для всех новых друзей, которых он завел в Лхасе: «Я хотел угостить своих друзей на настоящей рождественской вечеринке с елкой и подарками. Меня приняли с такой добротой и гостеприимством, что я хотел доставить моим друзьям удовольствие в благодарность за это».

Желание Харрера угостить его тибетских хозяев иллюстрирует мощное человеческое стремление отплачивать за услугу. Благодарность за услугу — не просто дань вежливости; возможно, это был ключ к выживанию наших предков в трудные времена. Предположим, что вы живете 1000 лет назад в небольшой группе людей в самых диких джунглях Южной Америки. Далее предположим, что пища иногда в изобилии, но в другие времена довольно скудна. У вас была удачная рыбалка, и вы пришли домой с пятикилограммовой рыбой. Вы оставите ее для себя и ближайших родственников или поделитесь со всеми? Большую часть истории человечества наши предки жили такими небольшими группами (Caporael, 1997; Sedikides & Skowronski, 1997). Исследования современных сообществ охотников и собирателей показывают, что без взаимопомощи имуществом и услугами они бы часто погибали (Hill & Hurtado, 1993).

У охотников племени аче, живущих в парагвайских джунглях, например, успех на охоте часто чередуется с неудачами. В некоторые дни они приносят домой намного больше еды, чем могут съесть; но нередко приходят домой с пустыми руками. Если бы человек поймал кабана и оставил его для себя и своей семьи, то бóльшая часть его пропала бы зря (в парагвайских джунглях нет холодильников с глубокой заморозкой). В неудачные периоды отдельные охотники и их семьи голодали бы. Однако вместо того, чтобы руководствоваться философией «грубого индивидуализма», охотники, у которых был удачный день, делятся мясом с другими семьями. И они не просто немного угощают друг друга; они отдают целые 90 %. В ответ на эту щедрость их соседи делятся с ними в дни,

когда им изменяет удача (Hill & Hurtado, 1993). Обмениваясь ресурсами, особенно теми, поступление которых непредсказуемо и нестабильно (такими, как добытое на охоте мясо, в противоположность зерновым культурам), группа проводит политику взаимной подстраховки от голода (Kameda, Takezawa & Hastie, 2003; Kameda et al., 2002).

Ввиду важности взаимопомощи ресурсами во всех обществах есть строгие правила, определяющие, кто, чем и с кем делится (Haslam, 1997). Мы обсудим эти правила в следующем разделе.

Основные формы социального обмена

Хотя мы, вероятно, не делились на днях кабаном с друзьями и соседями, большинство из нас часто обменивается реальными услугами — мы подвозим друг друга в магазин, вместе обедаем в День благодарения, помогаем устроиться на работу и т. д. Обмен материальными благами и услугами настолько важен для социальной жизни, что некоторые социальные психологи полагают, что он является сутью наших отношений с другими (например, Brewer & Caporael, 2006; McCullough, Kimeldorf & Cohen, 2008).

В начале этой главы мы обсуждали теории социального обмена, которые предполагают, что люди мотивированы максимизировать свою выгоду в отношениях с окружающими. Мы также обсуждали справедливость — форму обмена, при которой люди стремятся не столько к эгоистической выгоде, сколько к честности во взаимодействиях с другими. Так что же происходит на самом деле — стремимся ли мы к справедливости или пытаемся нажиться за счет других? Это зависит от ряда факторов, утверждает Алан Фиск — социальный психолог, который также имеет специальность полевого антрополога. Основываясь на своих исследованиях различных человеческих обществ, Фиск предположил, что во всем мире люди делят взаимоотношения на четыре базисных категории, каждая из которых характеризуется различным набором правил социального обмена (табл. 7.2) (Fiske, 1992; Haslam & Fiske, 1999).

При взаимоотношениях с **общинным распределением** все члены группы совместно пользуются общими ресурсами — берут, когда им нужно, и дают, когда это нужно другим. Распределение в семье часто происходит по этому правилу. При **привилегированном распределении** предполагается распределение

Общинное распределение – форма обмена, при котором члены группы совместно пользуются общими ресурсами, при необходимости потребляя их или предоставляя другим.

Привилегированное распределение – форма обмена, при которой материальные блага распределяются согласно статусу человека в группе.

Уравнительное распределение – форма обмена, при которой каждый человек получает столько же, сколько другие.

Рыночное распределение – форма обмена, при которой каждый получает пропорционально своим затратам.

Таблица 7.2. Различные модели социального обмена

Модель социальных отношений	Правила обмена	Пример отношений, в которых используется это правило
Общинное распределение	Все члены группы при необходимости используют ресурсы группы и зависят от помощи других	Дружная семья
Привилегированное распределение	К людям, занимающим более высокое положение, проявляют преданность, уважение и почтение; люди с более низким статусом имеют право на защиту, наставления и руководство	Воинское подразделение
Уравнительное распределение	Никто не получает больше других; люди по очереди и поровну пользуются ресурсами и обмениваются услугами	Дети, играющие в коллективную игру в летнем лагере
Рыночное распределение	Люди обмениваются по рациональным правилам, основанным на личном интересе, получая материальные блага и услуги пропорционально своим затратам и стремясь заключить наиболее выгодную «сделку»	Покупатель — продавец

материальных благ согласно статусу человека в группе. Например, в бизнесе руководитель получает более высокую зарплату, имеет личного секретаря, индивидуальное парковочное место и свободный график работы. **Уравнительное распределение** предполагает обмен, при котором никто не получает больше других. Друзья в китайском ресторане часто едят согласно такому правилу: каждый берет фаршированный блинчик и миску кисло-сладкого супа, и никто не приступает к креветкам кунг-пао на второе, пока остальные не съедят первое. Наконец, **рыночное распределение** — это форма обмена, при которой каждый получает пропорционально своим затратам. Если официант хорошо обслуживает вас, то он надеется на хорошие чаевые, и если вы оплачиваете дорогой обед, то рассчитываете попробовать кухню, которая лучше дежурного блюда. Рыночное распределение примерно эквивалентно справедливому обмену.

Как следует из этой более сложной теории социального обмена, люди не всегда руководствуются одними и теми же правилами обмена в различных взаимоотношениях. Форма обмена зависит от того, кто участвует во взаимодействии и каков тип взаимодействия. Теперь мы рассмотрим некоторые индивидуальные и ситуативные факторы, влияющие на принятие решений при обмене.



Индивидуальные различия в ориентации на общинное распределение

Когда вы думаете о знакомых вам людях, можете ли вы вспомнить среди них таких, которые всегда «подсчитывают» — тщательно ведут учет всего, что они дают другим и что получают от них? Их обеспокоенность недостаточным или чрезмерным получением благ, по-видимому, частично зависит от личной ориентации на социальный обмен (Clark et al., 1987). Люди с ориентацией на

общинное распределение склонны полагать, что каждый человек во взаимоотношениях должен давать все, что необходимо для удовлетворения потребностей другого (Clark & Jordan, 2002). Однако имеющие низкие показатели по этому параметру занимают позицию, в большей степени ориентированную на рыночные отношения — стоимость того, что вы даете другому и что получаете от него, должна быть равной. Как показано на рис. 7.5, Брэм Бунк и соавторы (Buunk et al., 1993) обнаружили, что людям с низким уровнем общинной ориентации (опирающимся прежде всего на рыночную стоимость) больше нравится, когда с ними обходятся справедливо, и они недовольны, когда получают слишком много или слишком мало. Люди с высоким уровнем общинной ориентации, напротив, не особенно беспокоятся, если есть несоответствие между тем, что они дают и что получают во взаимоотношениях.

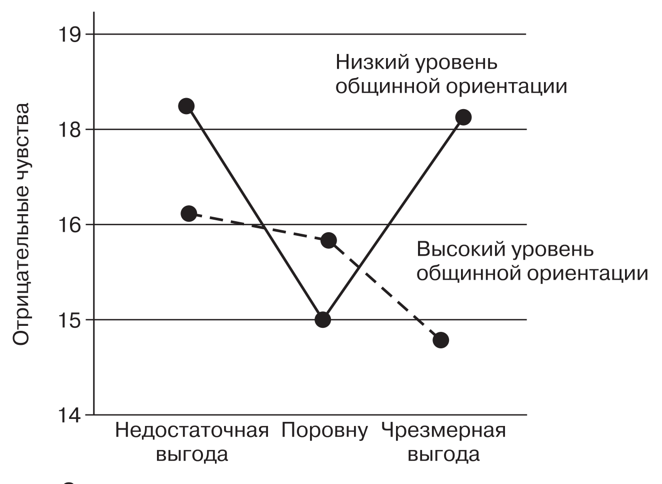


Рис. 7.5. Когда мы получаем больше (или меньше), чем заслуживаем. Брэм Бунк и соавторы обнаружили, что люди с высоким уровнем общинной ориентации не особенно обеспокоены ситуациями, в которых они получают недостаточно или слишком много благ. Однако люди с низким уровнем общинной ориентации испытывают отрицательные чувства, если они извлекают недостаточную или чрезмерную выгоду.

Источник: Из Bram P. Buunk, et al. (1993). Perceived reciprocity, social support, and stress at work: The role of exchange and communal orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 801–811. Воспроизводится с разрешения Брэма П. Бунка.

Таким образом, люди с общинной ориентацией менее обеспокоены слежением за затратами и полезной отдачей в отношениях с другими. С другой стороны, люди с альтернативной ориентацией на рыночный обмен соглашаются с такими пунктами, как: «Когда я даю что-то другому человеку, я обычно ожидаю от него что-то взамен» и «Лучше следить за тем, чтобы во взаимоотношениях между двумя людьми все всегда было “по-честному”». Когда Серена Чен и сотрудники «настраивали» людей на размышления о проявлениях власти, они обнаружили,

что испытуемые, у которых была ориентация на обмен («счетчики»), становятся еще более корыстными. Однако люди с общинной ориентацией реагируют на мысли о власти, становясь более ответственными во взаимоотношениях, спрашивая себя, что они могут сделать для других, а не что другие могут сделать для них (Chen, Lee-Chai & Bargh, 2001). Как мы увидим в следующем разделе, общинная ориентация может характеризовать не только людей, но также отдельные социальные отношения и ситуации.

C Общинные отношения и отношения обмена

В соответствии с нашим обсуждением различных типов ориентации человека в отношениях с окружающими, Маргарет Кларк и Джадсон Миллз с соавторами провели параллельное различие между типами человеческих отношений (например, Clark & Chrisman, 1994; Mills & Clark, 2001). Отношения обмена основаны на вознаграждении и выгоде, которые человек получил в прошлом или ожидает получить в будущем. С другой стороны, общинные отношения основаны на взаимном беспокойстве о благополучии друг друга. Отношение матери к ребенку — хороший пример общинных отношений: мать, вероятно, будет удовлетворять потребности ребенка, а не держать в уме список выгод и затрат, исходя из которого станет решать, выбросить ли ребенка на улицу, если «сделка» окажется слишком невыгодной.

Во многих исследованиях подтверждена полезность различения отношений обмена и общинных отношений. Например, когда маленькие дети делятся вознаграждением со случайными знакомыми, они используют принцип справедливости — давая каждому по заслугам. Однако когда они делятся с друзьями, они более склонны распределять вознаграждения поровну, меньше следя за заслугами людей (Pataki, Shapiro & Clark, 1994). Люди, находящиеся в длительных отношениях или желающие установить такие отношения, прекращают отслеживать вознаграждения, которые они предоставляют другому человеку. Вместо этого они обращают больше внимания на то, в чем нуждается этот человек (Clark, Mills & Corcoran, 1989; Mills & Clark, 2001).

C Пространственная близость и социальный капитал

Одним из факторов, который позволяет нам легче делиться с людьми, является пространственная близость. Например, если вам нужна чашка сахара или яйцо, намного проще попросить их взаймы у ближайшего соседа, чем пройти квартал до дома человека, которого вы знаете лучше. Тот же самый принцип действует, если вы хотите предложить кому-то поиграть в шахматы или вместе съесть пиццу.

Исследования, проведенные за несколько десятилетий, подтверждают существование мощного **принципа аттракции близости** — мы склонны выбирать



Экспозиция и аттракция. Перед баллотированием в президенты Барак Обама уже ярко заявил о себе важной программной речью на съезде Демократической партии в 2004 году, за которой последовали многочисленные появления в СМИ и издание автобиографии, ставшей бестселлером. Научные исследования подтверждают интуитивное понимание политиками того, что одно лишь появление на публике делает человека более привлекательным.

себе друзей из тех, кто живет или работает поблизости. Например, в классическом исследовании дружбы в студенческом жилом комплексе было обнаружено, что, когда студентов попросили назвать человека, который им больше всех нравится в этом комплексе, на первом месте в списке оказались ближайшие соседи (Festinger, Schachter & Back, 1950). Это было не потому, что люди хотели жить рядом с друзьями — жильцов расселяли по квартирам в случайном порядке.

Соседи привлекают нас не только потому, что с ними удобнее взаимодействовать, но и потому, что они просто лучше *знакомы* нам. Поскольку люди немного опасаются незнакомых стимулов, включая лица других людей, частые контакты, как правило, способствуют появлению симпатии (Bornstein, 1989; Zajonc, 1968). Хотя тибетцы сначала считали Генриха Харрера странным чужаком, в конце его семилетнего пребывания в Тибете многие из них, включая далай-ламу, относились к нему как к близкому другу. Тенденцию хорошо относиться к часто виденным людям, местам или предметам называют **эффектом простой экспозиции** (например, Harmon Jones & Allen, 2001; Lee, 2001). Простое чтение списка имен членов группы может заставить нас косвенно чувствовать себя частью группы и больше симпатизировать им (Greenwald, Pickrell & Farnham, 2002).

Принцип аттракции близости – тенденция устанавливать дружеские отношения с теми, кто живет или работает поблизости.

Эффект простой экспозиции – тенденция хорошо относиться к часто виденным людям, местам или предметам.

Связь между дружескими отношениями и предпочтением настолько сильна, что она может работать в обратном направлении; если нам нравится новый человек, мы воспринимаем этого человека как более знакомого (Monin, 2003). Впечатляющее количество исследований продемонстрировало, что люди предпочитают не только других людей с такими же инициалами, как у них (людям с именем Даг Кенрик нравятся люди с именем Дэйв Кенни), но и города, которые похожи на их имена (люди по имени Луи с большей вероятностью будут жить в Сент-Луисе), и даже профессии, которые похожи на их имена (люди по имени Деннис или Дениз с большей вероятностью станут дантистами) (Pelham, Carvallo & Jones, 2002).

Исследование

Как пространственная близость повлияла на дружеские отношения, которые вы установили или прекратили в течение жизни?

Помимо того, что соседи нам знакомы, у них есть еще более очевидное преимущество. Пространственная близость облегчает участие в повседневном социальном обмене. Линн Мэгдол и Дайан Бесселл (Magdol & Bessell 2003) обнаружили, что люди, которые живут ближе к друзьям и родственникам, имеют больше **социального капитала** — ресурсов, которые могут быть получены из личных отношений с окружающими. Изучая людей, которые недавно сменили место жительства, исследователи обнаружили, что переезд на большое расстояние означал уменьшение дружеского общения и поддержки от других. Когда они уезжали далеко от друзей и родственников, женщины переносили это тяжелее мужчин (Magdol, 2002), что соответствует результатам исследований, которые мы обсуждали выше, и указывает на то, что женщины более тесно связаны с людьми, которые поддерживают их.



Дружба на расстоянии: телевидение, «Фейсбук» и интернет

В последние годы многие все меньше встречаются с друзьями и коллегами. По сравнению с 1970-ми годами в 2000 году американцы на 58 % реже встречались в клубах, на 33 % реже обедали с другими членами семьи и на 45 % реже — с друзьями. Роберт Патнэм (Putnam, 2000) рассмотрел большое количество данных, чтобы попытаться определить факторы, ответственные за это увеличение социальной дистанции. Отчасти проблема заключается в том, что американцы теперь проводят все больше времени, молча сидя перед телевизорами, наблюдая, как актеры и актрисы взаимодействуют со своими друзьями, вместо того чтобы реально взаимодействовать с настоящими людьми. Еще

Социальный капитал – ресурсы, которые могут быть получены из личных отношений с окружающими.



Наедине с «Фейсбуком». Келли Хуан, которая работает в Чикаго, использовала «Фейсбук», чтобы найти свою старую подругу Тину Ли Наро, работающую в Нью-Йорке. После окончания средней школы в Техасе они не видели друг друга в течение десяти лет. Как описано в тексте, общение по интернету имеет не только недостатки, но и преимущества.

одним важным фактором является мобильность — теперь люди живут дальше от работы и поэтому должны тратить большую часть времени, которое они могли бы использовать на общение, сидя одни в автомобилях на автострадах.

Хотя одни технические достижения увеличили расстояние между нами, другие могут помочь нам поддерживать связь с другими людьми из нашего круга общения (Bargh & McKenna, 2004). Социальные сети (такие как «Фейсбук»), *SMS*-сообщения и связь по интернету в местных кафе позволяют людям оставаться в контакте с удаленными друзьями (Buffardi & Campbell, 2008; Ellison, Steinfield & Lampe, 2007; Igarashi, Takai & Yoshida, 2005). Социальные психологи первоначально полагали, что эти технологические новшества обеспечат нам обычные удобства, которые мы имеем при личном контакте, но в исследованиях были получены неоднозначные результаты (Kraut & Kiesler, 2003; McKenna, Green & Gleason, 2002). В одном из исследований было показано, что увеличение пользования интернетом происходит за счет отношений с семьей и друзьями и приводит к усилению депрессии и чувства одиночества (Kraut et al., 1998). Мелани Грин и соавторы отмечают, что людей привлекает общение по интернету, потому что это удобно и менее опасно, чем говорить с реальными незнакомцами, а также дает немедленное удовлетворение. Однако в долгосрочной перспективе эти исследователи обнаружили, что увеличение такой «суррогатной социальной активности» в ущерб реальным беседам снижает



Расширенная семья. Исследователи, изучающие отношения между людьми, обычно сосредоточивают внимание на добровольных, кратковременных отношениях, распространенных в больших городских районах. Но специалисты в области кросс-культурных исследований отмечают, что вынужденные отношения расширенной семьи характерны для людей, живущих в большинстве сельских культур в мире.

общую удовлетворенность жизнью (Green et al., 2005). Тем не менее исследование социальной сети «Фейсбук» показало, что люди, которые пользовались ее услугами, действительно смогли увеличить свой социальный капитал, и это было особенно верно для людей с низкой самооценкой, которые, возможно, реже инициировали личные встречи (Steinfeld, Ellison & Lampe, 2008). Между тем виртуальные связи с друзьями не могут служить заменой реальных разговоров лицом к лицу (Kraut & Kiesler, 2003). К тому же действительно трудно поделиться кабаном по интернету.



Различаются ли отношения обмена в западных и незападных культурах?

Айрис восемь лет, и она живет в соломенной хижине с родителями и пятью братьями и сестрами в небольшой деревне в Папуа — Новой Гвинее. Жилище ее бабушки и дедушки находится на расстоянии трех метров, дяди по отцовской линии и их семьи также живут в соседних хижинах. Она относится к своим двоюродным братьям и сестрам как к родным и каждый день играет с ними. Ежедневно семья обменивается пищей с родственниками, еще больше укрепляя связи между ними. Во время игры Айрис учится нянчить детей своих родственников. Айрис знает, что, когда она станет старше, она выйдет замуж за одного из своих более отдаленных родственников, который живет в соседней деревне.

Эрика с родителями и младшим братом живут в Швеции — их квартира расположена в пригороде населенного пункта, где проживает более миллиона человек. Ее семья поселилась там два года назад, и, хотя девочка завела несколько друзей в жилом комплексе, они часто переезжают, и контакт с ними теряется. Эрика навещает родителей своей матери приблизительно шесть раз в год, а других родственников — два раза в год. Она — одна из 90 учеников вторых классов в ее школе. После школы она идет в город на занятия музыкой, где встречается

с девочками, которые живут на расстоянии многих километров от нее. Когда она вырастет, она планирует изучать медицину в университете и, возможно, жить в другой стране (Tietjen, 1994).

Сопоставление социальной жизни Айрис и Эрики иллюстрирует три важных различия, отмеченные специалистами по кросс-культурной психологии Фатали Мохаддамом, Дональдом Тэйлором и Стивеном Райтом (Moghaddam, Donald & Wright, 1993).

1. В западном обществе люди обычно *свободно выбирают* свои отношения; в более традиционных культурах отношения носят *вынужденный* характер. Как говорится, «вы можете выбирать друзей, но не можете выбирать семью». В сельских общинах или затерянных в джунглях деревнях выбор действительно мал. Знакомства ограничены членами семьи и вашей племенной и религиозной группы. Расширенные семьи могут ограничивать свободу своих членов, но, по-видимому, также защищают их от чрезмерного стресса (Diener, 2000).

2. Отношения в традиционных культурах имеют тенденцию быть более *постоянными* и *непрерывными*, чем в западных культурах. В условиях современного города вы можете познакомиться с человеком лишь для того, чтобы увидеться с ним один раз, многие из ваших друзей переедут на новое место жительства и будут заменены новыми, и даже ваш брак может быть временным. В небольшой сельской общине или деревне в джунглях ваши отношения с членами этого малочисленного сообщества продлятся всю жизнь.

3. В урбанистическом западном обществе преобладают *индивидуалистические* отношения; в традиционных обществах они преимущественно *коллективистические*. Отношения с мимолетными знакомыми (такими как человек в очереди перед кассой, с которым вы успели поговорить), с хорошими друзьями и с любимыми — это отношения между двумя людьми, и их форма определяется особенностями личности, отношениями, мнениями и желаниями этих людей. В небольшом сообществе отношения человека с соседями и родственниками определяются группами, к которым они принадлежат.

Ввиду ряда особенностей традиционных обществ, в них не одобряются произвольные, временные и индивидуалистические отношения. Некоторые из этих особенностей зависят от уровня развития технологий. Человек, живущий в горах Тибета, может находиться «всего лишь» в 30 километрах от потенциального друга в соседней деревне; но, чтобы преодолеть эти 30 километров, он должен пройти пешком по горной тропе, и для путешествия в один конец потребуется целый день. За то время, которое требуется жителю тибетской деревни, чтобы пройти пешком 30 километров по горной тропе, житель Нью-Йорка может навестить друга в Лос-Анджелесе, Сиэтле или даже Лондоне

с меньшими усилиями. Кроме того, телефоны, факсы и электронная почта позволяют современным городским жителям оставаться в непосредственном контакте с людьми по всему миру.

Другим источником таких различий в отношениях являются социальные нормы, касающиеся коллективизма и индивидуализма. Как обсуждалось в главе 2, в обществах с коллективистической ориентацией интересы социальной группы ставятся выше потребностей индивидуума и ценится взаимозависимость, в отличие от независимости (Hsu, 1983; Kitayama, Mesquita & Karasawa, 2006). Однако индивидуалистические общества, такие как Соединенные Штаты и Канада, делают больший акцент на правах человека, свободе, равенстве и личной независимости (Hofstede, 1980; Iyengar & Lepper, 1999; Triandis, 1994).

Причина, по которой такие современные урбанистические общества, как Соединенные Штаты и Канада, являются относительно более индивидуалистическими и менее коллективистическими, в своей основе может быть связана с типами отношений, устанавливаемых людьми в этих мобильных и очень демократических обществах. Когда человек общается главным образом с мимолетными, взаимозаменяемыми знакомыми, рыночный подход к распределению ресурсов имеет больше смысла, чем когда круг общения ограничен близкими родственниками.

Понимание кросс-культурных различий в отношениях также предполагает взаимодействие между культурой и психологией, которая объединяет всех людей (Norenzayan & Heine, 2005). Нельзя сказать, что урбанизированные европейцы и сельские жители Новой Гвинеи имеют разную природу или что они произвольно построили свои культуры из ничего. Вместо этого люди везде по-разному относятся к незнакомцам, знакомым, друзьям и родственникам (Haslam, 1997). Отчасти современные культуры так сильно отличаются от традиционных потому, что структура современной городской жизни коренным образом изменила частоту каждого из различных видов основных социальных взаимодействий. В следующей главе мы сосредоточим внимание на долговременных любовных и семейных отношениях. Как мы увидим, эти отношения едва ли подчиняются тем же самым правилами, которые применимы к бизнесу.

Быстрая проверка

1. Какие бывают правила обмена в различных типах отношений?
2. Как люди, различающиеся по степени общинной ориентации, реагируют на недостаточную или чрезмерно большую выгоду в отношениях с людьми?
3. Каково различие между общинными отношениями и отношениями рыночного обмена?
4. Как пространственная близость связана с социальным капиталом?
5. Чем отличаются отношения обмена в западных и незападных культурах?

Повторный взгляд. Беглец, подружившийся с богоподобным правителем Тибета



После обзора исследований аффилиации и дружбы отношения между Генрихом Харрером и далай-ламой кажутся менее странными. Как мы отметили, легко понять, почему Харрер хотел установить контакт с правителем. Наличие друга с таким высоким положением непосредственно приводит к повышению статуса по ассоциации и косвенно — к материальным вознаграждениям. Во всем мире мотивом дружбы часто служит обмен материальными благами или желание приобрести или сохранить статус.

Хотя положение Харрера не позволяло повысить и так уже священный статус далай-ламы и увеличить его неограниченные материальные ресурсы, дружба с этим австрийцем удовлетворяла другие социальные мотивы юного монарха. Например, социальное положение далай-ламы ставило его над всеми подданными, которые не могли и подумать о том, чтобы относиться к нему как к обычному человеку. Он пребывал в одиночестве на вершине мира. Как человек со стороны и не буддист, Харрер смог установить с далай-ламой отношения, более похожие на обычные. И хотя подданные далай-ламы могли обеспечить все его материальные потребности, Харрер смог дать этому удивительно любознательному подростку нечто иное, чего не могли дать тибетцы, — обилие информации о мире вне запретного города.

В этой главе мы снова видели связи между социальной психологией и другими областями знаний. Например, открытия в области работы головного мозга, позволившие установить зависимость между отвержением и физической болью, иллюстрируют связь с когнитивной нейронаукой, а данные по одиночеству и депрессии указывают на связь с клинической психологией. Исследования различных моделей социального обмена и социального капитала иллюстрируют все более тесную связь между социальной психологией и экономикой. А исследования в области современных форм коммуникации, таких как социальные сети, раскрывают интересную связь между развитием технологий и социальной психологией, демонстрируя, как новые изобретения могут изменить наше общение с друзьями и знакомыми.

Исследования дружбы показывают, что для близких отношений необходимо видоизменить экономический принцип эгоистичных рациональных субъектов. Так, по-видимому, вам лучше давать, чем брать, если вы хотите понравиться. Обращение с другими по правилам эгоистичного обмена, вычисление ценности того, что вы дали людям, по сравнению с тем, что они дали вам, уместно, если вы проводите деловые переговоры с совершенно незнакомыми людьми. Но результаты исследования Миллза и Кларка (Mills & Clark, 2001) указывают на то, что эта рыночная ориентация заставляет людей сохранять дистанцию, и знакомые, которые хотят стать друзьями, переходят к общинной ориентации. Интересно, что после того, как Харрер и Ауфшнайтер были приняты тибетцами, к ним относились скорее как к членам семьи, в соответствии с общей тенденцией в коллективистских обществах. Это вызывало у австрийцев чувство благодарности.

То, что люди хотят от их повседневных дружеских отношений, выходит за пределы обмена материальными благами. Эмоциональная поддержка от друзей неоценима во время стресса, поэтому помощь оказавшемуся в беде товарищу делает вас более ценным другом. Желание и готовность поделиться знаниями также может сделать вас лучшим другом, особенно если при этом вы не ведете себя как всезнайка, что заставляет ваших друзей чувствовать себя униженными. Для мужчин, в частности, было бы полезно строить свои дружеские отношения по образцу женских, проявляя немного больше симпатии и доброты к друзьям и немного меньше соревновательного настроя (если ваш друг не член команды, который может разделить ваш триумф). Наконец, по-видимому, только в компании других людей мы можем стать более привлекательными, поэтому интроверты особенно увеличили бы свой социальный капитал, если бы постарались больше находиться в обществе и стать узнаваемыми в толпе. Таким образом, проведенные в социальной психологии исследования аффилиации и дружбы дали нам информацию, помогающую понять дружбу между чужеземцами и монархом в запретном городе, а также завести и сохранить друзей в не столь отдаленных местах, таких как Гранд-Рапидс, штат Мичиган, или Литл-Рок, штат Арканзас.

Резюме

Социальные цели дружбы и аффилиации

Цель	Индивид	Ситуация	Взаимодействие
Получение социальной поддержки	Половые различия — женщины чаще заботятся и поддерживают, мужчины чаще борются или отступают	Безличная опасность. Чувство социальной изоляции	Возможность смущения или потери престижа может заставить людей отказаться от социальной поддержки. Люди, страдающие от депрессии или одиночества, своим поведением могут лишать себя необходимой поддержки. Взрослея, люди часто отказываются получать социальную поддержку от родителей
Получение информации	Склонные к самораскрытию (чаще женщины) и не склонные к самораскрытию люди. Потребность в одобрении	Неопределенность ситуации. Сходство с другими людьми	Когда кто-либо из нашего ближайшего окружения превосходит нас по качеству, занимающему центральное место в нашей Я-концепции, мы избегаем сравнения себя с этим человеком. Люди, довольные жизнью, не обращают внимания на то, что другие успешнее их
Приобретение статуса	Мужская дружба более иерархична	Значение социальной иерархии. Важность статуса в культуре. Стигматизация других людей	Смешивание работы и развлечений может испортить дружеские отношения. Поскольку мужчины более склонны к иерархическим отношениям и менее склонны к поддержке, они ценят дружбу с женщинами больше, чем женщины ценят дружбу с мужчинами

Цель	Индивид	Ситуация	Взаимодействие
Обмен материальными благами	Общинная ориентация	Ожидаемая продолжительность отношений. Пространственная близость увеличивает социальный капитал	Хотя виртуальные отношения и популярны, большинство людей считает их не такими полезными, как реальная дружба. Добровольные, непостоянные и индивидуалистические отношения в современном обществе могут способствовать обмену по принципу справедливости, а не традиционному общинному обмену

Что значит быть другом?

1. Отношения с друзьями добровольны, в отличие от отношений с родственниками (хотя люди часто рассматривают родственников как друзей). Отношения с друзьями отличаются от любовных отношений отсутствием романтических чувств или страсти.
2. Поскольку воспоминания людей об их отношениях могут быть искаженными и неполными, ученые используют различные подходы, такие как метод выборки переживаний, при которых испытуемые ежедневно несколько раз записывают и оценивают свои взаимодействия.
3. Согласно модели подкрепления аффекта, у отношений между людьми есть одна важнейшая цель: усиливать приятные чувства и ослаблять неприятные.
4. Теория социального обмена постулирует, что мы обычно мотивированы заключать выгодные сделки в наших отношениях с другими. Справедливость — особый принцип социального обмена, предполагающий справедливое соотношение затрат и выгод для обоих партнеров в отношениях.
5. Предметно-специфичные модели предполагают, что цели отношений зависят от характера этих отношений и конкретной ситуации.

Получение социальной поддержки

1. Социальная поддержка определяется как эмоциональная, материальная или информационная помощь, предоставляемая другими людьми.
2. Психология здоровья — это изучение влияния поведенческих и психологических факторов на болезни. Наличие соответствующей социальной поддержки связано с ослаблением психологических и соматических симптомов, повышением иммунитета и более быстрым выздоровлением при болезнях. Такую поддержку можно получить как от людей, так и от домашних животных.
3. В отличие от классической реакции «борись или беги», более типичную для женщин реакцию на стресс лучше описывать как «заботься и поддержи-

вай». Женщины успешнее получают и оказывают поддержку в отношениях с друзьями.

4. Люди ищут социальную поддержку при безличной опасности или чувстве одиночества, но избегают социальной поддержки, если присутствие людей или боязнь смущения вызывают стресс.
5. Люди, страдающие от депрессии или одиночества, думают и действуют так, что отталкивают ту самую помощь, которую они ищут.
6. Для преодоления одиночества студенты колледжа считают отношения с друзьями более полезными, чем отношения с членами семьи. Однако ободрение со стороны родителей оказывает положительное влияние на успеваемость и настроение.

Получение информации

1. Другие люди могут предоставить нам полезную информацию об объективной реальности, социальных нормах и нас самих.
2. Согласно теории социального сравнения, люди стремятся сравнивать себя с похожими на них другими людьми, чтобы оценить свои мнения и способности.
3. Женщины с большей вероятностью раскрывают личную информацию о себе и добиваются самораскрытия от других. У самораскрытия могут быть как отрицательные, так и положительные последствия, поскольку раскрытые тайны могут быть разглашены.
4. Мы обращаемся за информацией к другим людям, когда не уверены в последствиях принимаемых решений и когда другие похожи на нас.
5. Согласно теории поддержания самооценки, мы избегаем сравнений с очень близкими людьми, когда они добиваются успеха в тех же самых областях, что и мы, но нам приятно, если их достижения положительно отражаются на нашей команде.
6. Всегда довольные жизнью люди игнорируют информацию о том, что другие успешнее их, но обращают внимание на информацию о том, что они успешнее других.

Приобретение статуса

1. По сравнению с женщинами мужчины в отношениях с людьми придают больше значения власти и меньше — близости. Как следствие, мужчины завоевывают больше уважения своих друзей и знакомых, тогда как женщины получают больше любви.
2. Люди стремятся к аффилиации с теми, кто занимает высокое положение, если в данном контексте статус играет важную роль, и это более характерно

для некоторых культур. Наоборот, люди иногда дистанцируются от тех, кто может повредить их статусу.

3. Стремление приобрести статус в наших отношениях может ослабить социальную поддержку.

Обмен материальными благами

1. В различных взаимоотношениях применяются разные правила обмена. При общинном распределении все по необходимости свободно берут из общих запасов. При привилегированном распределении ресурсы распределяются согласно статусу. При уравнительном распределении все получают поровну. При рыночном распределении люди обмениваются материальными благами и услугами на основании личного интереса, стараясь заключить наиболее выгодную «сделку».
2. Некоторые люди обычно придерживаются общинной ориентации и меньше следят за затратами и выгодами в отношениях.
3. Когда люди надеются на долговременные взаимодействия, они склонны принимать правила общинного обмена.
4. Люди, живущие или работающие недалеко друг от друга, с большей вероятностью станут друзьями, отчасти потому, что они имеют общие ресурсы и полезный опыт.
5. В последние годы люди реже встречаются друг с другом, проводя больше времени у телевизора и в поездках на работу. Социальные сети, переписка по *SMS* и общение по интернету имеют свои преимущества и недостатки по сравнению с личными встречами.
6. Характерное для человека правило обмена может зависеть от культурных факторов, влияющих на его окружение. В культурах и местах, где родственники часто взаимодействуют друг с другом, люди в большей степени ориентированы на общинные нормы.

Глава 8

Любовь и романтические отношения

Роман «слона» и «голубки»



Когда Фрида Кало вышла замуж за Диего Риверу, ей было 22 года, а ему — 42. Кроме разницы в возрасте, они очень отличались размерами, и ее отец называл их «слон» и «голубка» (Kettenman, 2008). Фрида также была внешне намного привлекательнее, чем Диего. Эта разница в возрасте и привлекательности не мешала ему заводить многочисленные романы. Фрида терпела неисправимую распущенность Диего, но его любовная связь с младшей сестрой Фриды привела к разводу. Одна из написанных ею в это время картин показывает всю глубину ее боли, изображая окровавленную женщину, убитую собственным мужем. Фрида однажды сравнила свои отношения с Диего с запомнившимся на всю жизнь случаем, когда она чуть не погибла под трамваем: «В моей жизни было два серьезных несчастья. Одно — трамвай, а другое — Диего. Диего, безусловно, был хуже». Следовательно, в их разводе не было ничего удивительного. Но удивительно было то, что спустя год после расставания Фрида снова вступила в брак с Диего.

Однако с тех пор они жили не вполне счастливо. На более позднем автопортрете, написанном, когда у Диего был получивший чрезвычайно широкую огласку роман с красивой мексиканской кинозвездой, Фрида изобразила на своем лбу Диего и текущие по ее лицу слезы.

История Фриды Кало и Диего Риверы поднимает ряд вопросов о любовных отношениях. Какова природа любви? Что заставляет людей вступать в любовную связь с партнерами, которые часто намного моложе или старше их? В чем разница между мужским и женским подходом к влюбленности, семейной жизни и супружеским изменам? Какие факторы приводят к тому, что некоторые пары расстаются, а другие остаются вместе? В этой главе мы рассмотрим исследования, которые проливают свет на эти вопросы.

Определение любви и романтического влечения

Что такое любовь? Ответ на этот вопрос не настолько прост, как может показаться с первого взгляда. С одной стороны, любовь многогранна и не определяется одной характеристикой (Fletcher, Simpson & Thomas, 2000; Hendrick & Hendrick, 2006; Kenrick, 2006). С другой — существует несколько разновидностей любви (Campbell, Foster & Finkel, 2002; Shaver et al., 1987).

Определяющие признаки любви

Каковы, на ваш взгляд, определяющие признаки любви? Например, у студентов Университета Британской Колумбии в списке таких признаков первое место занимала «забота» *(caring)*, которую называли 44 % участников опроса (Fehr, 1988). В более поздних исследованиях обнаружено, что большинство считали самыми важными в определении любви такие признаки, как забота, доверие и близость (Fehr, 2006). Однако студенты также перечисляли десятки других признаков любви, включая те, которые не обязательно вписываются в эту расплывчатую модель, такие как «учащенное сердцебиение», «эйфория» и «половое влечение».

Можно ли сократить десятки различных особенностей любви до небольшого набора чувств? Роберт Стернберг (Sternberg, 1986; 2006) предположил, что любовь можно свести к трем обязательным компонентам (рис. 8.1).

- **Страсть** — физиологическое возбуждение и сильное желание быть вместе (например, «сексуальное влечение» и «учащенное сердцебиение»).
- **Близость** — чувства, благодаря которым завязываются тесные узы, включая взаимное доверие и эмоциональную поддержку.
- **Решение/обязательства**: в ближайшей перспективе — решение сказать другому человеку, что вы его любите; в отдаленной перспективе — стремление сохранить эту любовь (см. также Arriaga & Agnew, 2001).



Рис. 8.1. Трехкомпонентная модель любви Стернберга. Согласно этой модели, в любви можно выделить три составные части (или фактора): страсть, близость и обязательства.

Как нам понять, верна ли трехкомпонентная теория Стернберга или на самом деле должно быть шесть, семь или десять компонентов любви? Один из ответов на этот вопрос получен с помощью факторного анализа — статистического метода, который позволяет разбивать тестовые задания или образцы поведения на группы по принципу концептуальной схожести.

Страсть – фактор в шкалах любви, объединяющий вопросы для выявления романтического влечения и сексуального желания.

Близость – фактор в шкалах любви, объединяющий вопросы для выявления ощущения тесных уз между людьми.

Решение/обязательства – фактор в шкалах любви, объединяющий вопросы для выявления решения о том, что один человек любит другого и берет на себя определенные обязательства по отношению к нему.

Взаимосвязи: метод и факты

Выявление различных факторов любви

Одна из целей научного исследования состоит в упрощении сложных представлений. Психологи часто обнаруживают, что под ослепляющей пестротой многообразия черт, свойств и признаков скрывается более простая базовая структура. Например, люди используют тысячи слов для описания друг друга (таких как «альтруист», «анальная личность», «шут» или «энтузиаст»). **Факторный анализ** — это статистический метод группирования коррелирующих между собой пунктов из длинных перечней (Fletcher, Simpson, Thomas & Giles, 1999; Sternberg, 2006). Если вы описываете свою начальницу как приятного человека, вероятно, вы также назовете ее доброй и дружелюбной. Следовательно, слова «добрый», «дружелюбный» и «приятный» коррелируют друг с другом в описаниях людей, и факторный анализ позволяет объединять их в одну категорию (или фактор). Подобным образом, если вы описываете своего двоюродного брата как добросовестного, вы, вероятно, также опишете его как аккуратного и работящего. То есть факторный анализ позволяет объединить эти слова в еще одну концептуальную группу (Donahue, 1994; McCrae, Terraciano, et al., 2005).

Существуют ли общие факторы, лежащие в основе различных признаков любви? Когда Артур Арон и Лори Уэстбей (Aron & Westbay, 1996) провели факторный анализ 68 отличительных особенностей любви, эти особенности разделились на три группы. Одна группа включала такие признаки, как доверие, забота, честность и способность прощать. Вторая — верность, преданность и готовность жертвовать. Третья группа — ощущение «бабочек в животе», сексуальное влечение и возбуждение.

Таким образом, проведенный Ароном и Уэстбей факторный анализ подтвердил теорию Стернберга, согласно которой существуют три основных компонента любви: близость, решение/обязательства и страсть. В некоторых исследованиях обнаружено, что чувства, входящие в фактор близости, нередко частично совпадают с чувствами, образующими другие два фактора (Acker & Davis, 1992; Fletcher, Simpson & Thomas, 2000). То есть чувство глубокой близости с другим человеком нередко тесно связано со страстью и обязательствами перед ним.

Факторный анализ – статистический метод, позволяющий разбивать множество тестовых заданий или образцов поведения на группы по критерию концептуальной схожести.

Как и все статистические методы, факторный анализ — это лишь инструмент, а не волшебный путь

к истине. Он просто позволяет исследовать корреляции между любыми переменными, которые рассматривает исследователь. Ученый, который забыл включить пункты, выявляющие фактор страсти, например, может обнаружить только два фактора. Кроме того, факторный анализ суммирует взаимосвязи в больших группах и ничего не говорит нам об индивидуальных подходах к любви.

Несмотря на эти ограничения, факторный анализ полезен для выявления структур в пугающем многообразии данных. И факторные исследования любви позволяют сделать некоторые выводы (Aron & Westbay, 1996). Например, для большинства людей существует несколько компонентов любви, и важнейший из них — близость.

Существуют ли разновидности любви?

Исследования компонентов любви (таких как страсть, близость и обязательства) поднимают вопрос: как у человека сочетаются различные чувства в рамках одной любовной связи? Отличается ли брак Алисии с Альфредо более строгим соблюдением взаимных обязательств, но меньшей страстью по сравнению с браком ее сестры Бренды с Бобом, например? Исследования видов любви касаются другого вопроса: как эти элементы сочетаются в различных отношениях (например, Hendrick & Hendrick, 1986; 2006; Sprecher & Regan, 1998)? Чем у Алисии любовь к ее мужу Альфредо отличается от любви к ее сестре Бренде?

Чтобы оценить эти отличия, подумайте о различных отношениях, для описания которых вы могли бы использовать слово «любовь». Не все они в равной мере включают страсть, близость и обязательства. Если вы безумно влюблены в симпатичного незнакомца на вашем курсе, вы можете чувствовать страсть без близости или обязательств перед ним. Напротив, у вас может быть много обязательств перед своей сестрой, но ваше сердце не будет биться чаще в ее присутствии.

В одном исследовании разновидностей любви студенты рассматривали следующий вопрос: «Если бы вас попросили перечислить различные виды стульев, объединяемых общей категорией СТУЛ, вы могли бы написать: кресло-качалка, кресло с откидной спинкой, шезлонг, кухонный стул, барный стул, кресло-мешок и т. д. Нас интересует категория ЛЮБОВЬ. Пожалуйста, перечислите все виды ЛЮБВИ, которые придут вам на ум».

Студенты упоминали много различных видов любви, включая любовь к домашним животным и любовь к жизни, но большинство видов любви включало других людей. Десять верхних позиций в списке занимали дружба, сексуальная любовь, родительская любовь, братская любовь, любовь между сиблингами, материнская любовь, страстная любовь, романтическая любовь, любовь к семье и детская любовь (Fehr & Russell, 1991).

Эти виды любви можно далее разделить на две более общих группы, в одну из которых входят родительская любовь, материнская любовь, любовь к семье и братская любовь, а в другую — страстная любовь, романтическая

Страстная любовь – состояние сильного желания соединиться («слиться») с другим человеком.

Дружеская любовь – привязанность и нежность, испытываемые нами к тем, чья жизнь тесно сплетена с нашей.

любовь и детская любовь. Действительно, исследователи часто проводят различие между дружеской и страстной любовью (Fehr, 2006; Sprecher & Regan, 1998). Хатфилд и Рапсон (Hatfield & Rapson, 1996) определяют **страстную любовь** как «состояние сильного желания соединиться («слиться») с другим человеком», а **дружескую любовь** — как «привязанность и нежность, испытываемые нами к тем, чья жизнь тесно сплетена с нашей». Есть некоторые доказательства, что за страстную и дружескую любовь, возможно, отвечают разные биологические системы (Diamond, 2004). В этой главе мы подробно рассмотрим страстную любовь, когда будем обсуждать цель получения сексуального удовлетворения, а дружескую любовь рассмотрим с той же полнотой при обсуждении цели установления семейных уз.

Хотя различие между страстной любовью и дружеской любовью имеет важнейшее значение, конечно, можно выделять дополнительные отличительные признаки (Fisher, 2006; Hendrick & Hendrick, 2006). Например, при страсти или похоти человек испытывает сексуальное влечение, не чувствуя никаких обязательств или близости (Berscheid, 2006; Weis, 2006).



Цель формирования семейных уз. Сильная привязанность между родителями и детьми, скорее всего, способствовала успешному выживанию наших предков.

Разные виды любви связаны с различными типами близких взаимоотношений (Berscheid, 2006; Lieberman & Hatfield, 2006). Различные конфигурации чувств, вероятно, обслуживают разные цели в этих разных типах взаимоотношений, о чем мы расскажем в следующем разделе.

Исследование

Вспомните трех человек, к которым вы испытывали различные виды любви, и посмотрите, как эти виды любви соотносятся с трехкомпонентной моделью любви Стернберга.

Цели романтических отношений

Каковы цели влюбленности и поддержания романтических отношений и чем они отличаются от целей дружбы?

Одно важное различие между романтическими отношениями и дружбой состоит в желании сексуального удовлетворения. Фактор страсти образован связанными между собой чувствами: физическим влечением, романтическим настроением и желанием сексуальной связи. Действительно, исследования указывают на значительную зону перекрытия между страстной любовью и сексуальным влечением (Hatfield & Rapson, 1996; Lieberman & Hatfield, 2006). Следовательно, первым мотивом, который мы рассмотрим в этой главе, является желание сексуального удовлетворения.

Нашим предкам была нужна не только сексуальная мотивация, чтобы обеспечить выживание потомства. Выживание детей, вероятно, всегда зависело от родителей, которые были связаны между собой и имели общие ресурсы (Geary, 2008; Hazan & Diamond, 2000; Salmon & Shackelford, 2008). После вынашивания детей в своем теле в течение девяти месяцев женщины тратят годы на заботу о них. И, в отличие от самцов у большинства видов млекопитающих, мужчина обычно остается рядом с женщиной, чтобы помочь ей заботиться о детях (Geary, 2008; Miller & Fishkin, 1997; Zeifman & Hazan, 1997). Детям также приносит пользу участие в их воспитании бабушек и дедушек (Euler & Michalski, 2008; Laham, Gonsalkorale & von Hippel, 2005; Salmon & Shackelford, 2008). Следовательно, вторая важная цель романтических отношений состоит в том, чтобы сформировать семейные узы.

В известной степени романтические отношения приносят все выгоды тесной связи с близкими друзьями. Возлюбленный, как и друг, может помочь информацией и социальной поддержкой. Когда людей просили назвать человека, с которым у них были самые близкие отношения, они называли любовного партнера чаще, чем любую другую категорию (Berscheid, Snyder & Omoto, 1989). Мы предпочитаем, чтобы любовные партнеры, подобно друзьям, были добрыми, приятными и имели схожие с нашими ценности и индивидуальные

особенности — вплоть до совпадения инициалов (например, Jones, Pelham, Carvallo & Mirenberg, 2004; Peretti & Abplanalp, 2004). Так, многие из результатов исследований социальных обменов между друзьями, обсуждавшихся в главе 7, применимы и к романтическим отношениям. В этой главе мы рассмотрим несколько специфических способов, которыми романтические отношения помогают получить ресурсы и социальный статус. Как мы увидим, существуют интересные половые различия в том, что касается роли ресурсов и социального положения в любовных отношениях (Buss & Shackelford, 2008; Griskevicius, Tybur, et al., 2008; Li et al., 2002; Park, Wieling, Buunk & Massar, 2008).

Быстрая проверка

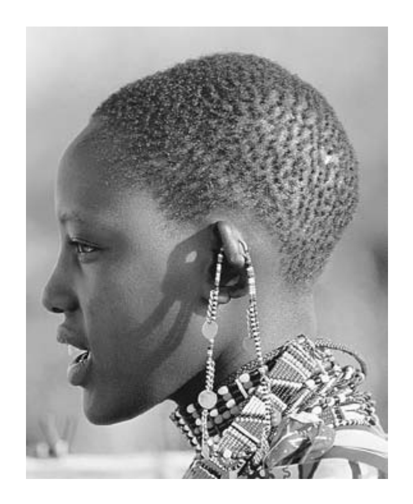
1. Назовите три основные категории, к которым можно отнести различные определяющие признаки любви?
2. Что такое факторный анализ?
3. Дайте определение страстной любви и дружеской любви. Приведите пример каждой из них.
4. Обрисуйте в общих чертах три главные цели романтических отношений.

Получение сексуального удовлетворения

Фрида Кало и Диего Ривера были известны своими сексуальными аппетитами. Фрида сама вступала в связи как с мужчинами, так и с женщинами и сказала одному другу, что ее жизненным кредо было «Займись любовью, прими ванну, снова займись любовью» (Herrera, 1983). И Фрида, и Диего также были склонны страстно влюбляться в своих сексуальных партнеров. Это не простое совпадение, поскольку сексуальное желание обычно считается наиболее важным компонентом страстной любви (Jacobs, 1992; Sprecher & Regan, 1998).

Сексуальное желание часто возникает в повседневной жизни. Средний студент колледжа (независимо от пола) по нескольку раз в день рисует в своем воображении сексуальные картины (Baumeister, Catanese & Vohs, 2001; Ellis & Symons, 1990). Однако сексуальные мотивы не управляют всеми в равной мере. Когда Альфред Кинси и сотрудники проводили опросы о сексуальной активности, они обнаружили одного мужчину, у которого эякуляция была лишь один раз за 30 лет, и другого, который утверждал, что в течение 30 лет эякулировал более 30 раз в неделю (Kinsey, Pomeroy & Martin, 1948).

Сначала мы рассмотрим, какие особенности делают людей привлекательными в качестве сексуальных партнеров. После этого обсудим, какой вклад в изменения сексуальной мотивации вносят гендер, половые гормоны, личностные различия и сексуальная ориентация. И, наконец, проанализируем, как сексуальное поведение меняется в зависимости от различных аспектов ситуации — от захватывающего ощущения поездки на американских горках до общепринятых культурных норм.







И Кто сексуально привлекателен?

Любой человек по опыту своей юности не может не отметить особую роль внешности при определении того, кто сексуален, а кто — нет. Красивые люди больше нравятся представителям противоположного пола, чаще ходят на свидания, и их сексуальный опыт богаче (Feingold, 1992; Reis et al., 1982; Speed & Gangestad, 1997). Когда студенты колледжа были убеждены в том, что на предполагаемом свидании они встретятся с человеком, обладающим красивой внешностью, они охотно говорили о себе открытую ложь, чтобы повысить свои шансы быть выбранными этим человеком (Rowatt, Cunningham & Druen, 1999). И хотя обычно мы предпочитаем слышать, что наши партнеры соглашаются с нашим мнением о себе, в случае привлекательности это не так; мы предпочитаем, чтобы они считали нас намного более привлекательными, чем мы сами думаем о себе (Swann, Bosson & Pelham, 2000). «Нет, дорогой, ты нисколько не похож на Вуди Аллена, скорее на Брэда Питта!»

Что считается привлекательным? До некоторой степени ответ на этот вопрос зависит от времени и места. Например, в течение последнего столетия мода на худобу у женщин в нашей культуре изменялась, а также зависела от конкретной культуры (Anderson et al., 1992). По сравнению с другими этническими группами мужчины-афроамериканцы предпочитают более полных женщин с относительно широкими бедрами (Freedman et al., 2004). Кроме того, важен опыт, полученный в детстве, и людей привлекают партнеры, чей цвет глаз и волос такой же, как у их родителей противоположного пола (Little et al., 2003).

◂ **Действительно ли красота универсальна?** Хотя в различных культурах люди по-разному украшают свою внешность, ряд особенностей лица, такие как симметрия и здоровый вид, во всем мире считаются привлекательными.

В то же время некоторые качества во всем мире считаются привлекательными (Cunningham, Barbee & Philhower, 2002; Zebrowitz & Montepare, 2006). Несмотря на изменения в предпочтении худобы или полноты в течение XX века, мужчины обычно предпочитали женщин средней полноты с низким отношением объема талии к объему бедер (широкие бедра, узкая талия) другим вариантам (Singh, 1993). Женщины с относительно низким отношением объема талии к объему бедер (приблизительно 0,7) обычно более здоровы и фертильны, а также рожают более здоровых детей (Lassek & Gaulin, 2008; Singh, 2002; Weeden & Sabini, 2005). В любой рекламе шампуня вам говорят, что блестящие волосы делают женщин привлекательными, а длина и хорошее состояние волос связаны с молодостью и здоровьем (Hinz, Matz & Patience, 2001). У женщин также привлекательны большие глаза и маленький нос, тогда как у мужчин более привлекательны нос среднего размера и большая (нижняя) челюсть (Cunningham, Druen & Barbee, 1997). Еще одним признаком, меняющим свое значение в зависимости от пола, является тембр голоса. Мужчины находят женщин с относительно более высоким голосом более привлекательными, тогда как женщины скорее предпочитают мужчин с баритоном, чем с сопрано (Feinberg et al., 2005; Puts, 2005). При выборе сексуальных партнеров женщины также предпочитают мускулистых, атлетически сложенных мужчин (Frederick & Haselton, 2007; Hönekopp et al., 2007; Li & Kenrick, 2006).

В ряде исследований с помощью компьютерной графики несколько лиц соединяли в одно «усредненное» лицо. Как правило, люди оценивают эти составные лица как более красивые, чем отдельные лица, из которых они составлены (Jones, DeBruine & Little, 2007; Langlois & Roggman, 1990; Rhodes, 2006). Почему это происходит? В значительной степени потому, что составные лица более симметричны (Jones et al., 2007). Симметрия тела — или то, насколько совпадают левая и правая стороны тела человека, — привлекательна для обоих полов (например, Langlois & Roggman, 1990; Mealey, Bridgstock & Townsend, 1999; Rhodes, 2006). Психолог Стивен Гангестад и биолог Рэнди Торнхилл (Gangestad & Thornhill, 1997) измеряли у студентов правую ступню, лодыжку, кисть руки, запястье, локоть и ухо и сравнивали с теми же измерениями, взятыми с их левой стороны. Симметрия тела оказывала различное влияние на сексуальное поведение мужчин и женщин. Симметричные мужчины раньше начинали заниматься сексом и имели больше партнеров, чем асимметричные, тогда как у женщин это влияние было незначительным. Гангестад и Торнхилл предполагают, что женщины могут выбирать симметричных мужчин в качестве сексуальных партнеров, потому что эти мужчины обеспечивают «хорошие гены», которые будут способствовать рождению более здорового потомства. В соответствии с этой гипотезой, симметричные лица воспринимаются как более здоровые (Jones et al., 2001; Rhodes et al., 2001).

Привлекательность также можно повысить позитивными выразительными движениями и действиями, и нас больше влечет к знакомым нам людям. Таким

образом, все мы кажемся лучше, если некоторое время побыть с нами, особенно если мы улыбаемся и приятны в общении. Сделав обзор литературы по привлекательности, Лесли Зебровиц и Джиллиан Роудз (Zebrowitz & Rhodes, 2002) отметили, что симметрия тела или наличие типичных для одного из полов особенностей не являются ни необходимыми, ни достаточными условиями привлекательности человека и что «в природе расцветают тысячи цветов».

И Гендерные различия в сексуальности

Каков самый низкий уровень интеллекта, который вы были бы готовы терпеть у своего супруга? А у человека, с которым вы назначили свидание? А если вы проведете вместе всего одну ночь и больше никогда не увидитесь с этим человеком?

Когда студентам Университета штата Аризона задали эти вопросы, мужчины и женщины часто давали похожие ответы (Kenrick, Sadalla, Groth & Trost, 1990). Для единственного свидания, например, и мужчины, и женщины хотели партнера по крайней мере со средним интеллектом. В качестве партнера по браку представители обоих полов хотели человека с интеллектом значительно выше среднего. Но студенты разного пола радикально различались по этому критерию при выборе сексуального партнера, как показано на рис. 8.2. Мужчины были готовы заняться сексом с женщиной, которая не удовлетворяла их минимальным стандартам для одного свидания.

Когда студентов специально спрашивали о встрече на одну ночь, различия между мужчинами и женщинами были еще больше (Kenrick, Groth, Trost & Sadalla, 1993; Li & Kenrick, 2006). В многочисленных исследованиях, проведенных в нескольких разных странах, также обнаружилось, что мужчины больше заинтересованы в случайных половых связях (например, Greitmeyer, 2005; Regan, 1998; Shackelford et al., 2004; Wiederman & Hurd, 1999). Действительно, когда людей спрашивали, о чем они жалеют в жизни, мужчины с большей вероятностью хотели бы переспать с бо́льшим количеством партнеров, тогда как женщины хотели бы попытаться избежать связей с неудачниками (Roese et al., 2006). Опрос 16 288 человек со всего мира показал, что половые различия в желании сексуального разнообразия распространены повсеместно (Schmitt et al., 2003).

Конечно, социальные установки (аттитюды) не всегда точно указывают на реальное поведение, и есть доказательства того, что женщины с большей вероятностью, чем мужчины, преуменьшают свою сексуальность при заполнении опросников (Alexander & Fisher, 2003). Действительно ли мужчины и женщины по-разному будут реагировать на предложение интимной связи на одну ночь? В одном полевом эксперименте студентки колледжа подходили к человеку на территории кампуса и говорили: «Я видела тебя несколько раз в кампусе. По-

моему, ты очень привлекателен». Затем они задавали мужчине один из трех вопросов: «Хочешь прогуляться со мной сегодня вечером?», или «Зайдешь ко мне в гости?», или «Хочешь переспать со мной?» (Clark & Hatfield, 1989).

Другая часть того же эксперимента состояла в том, что мужчины подходили к женщинам и задавали те же самые вопросы. Что, по вашему мнению, им отвечали? Как показано на рис. 8.3, приблизительно половина мужчин и женщин соглашались на свидание, но для других просьб цифры радикально отличались. В действительности ни одна из женщин не согласилась на предложение переспать. Однако мужчины проявляли даже больше готовности заняться сексом, чем пойти на свидание.

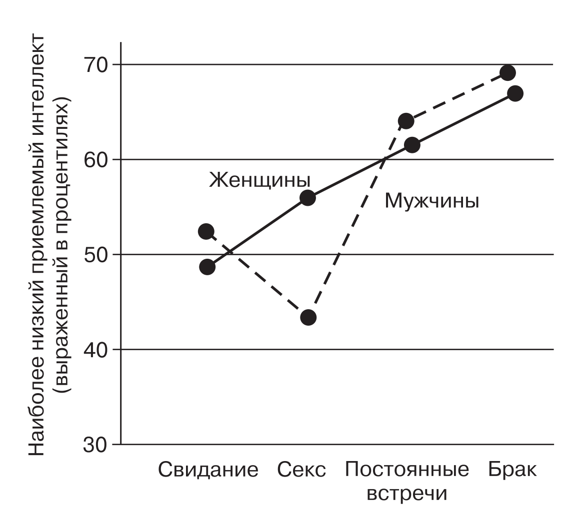


Рис. 8.2. Минимальные стандарты для партнеров. В ответ на вопрос о минимальном интеллекте партнера, приемлемом для свидания или брака, мужчины и женщины продемонстрировали схожие стандарты. Однако люди разного пола различаются между собой, поскольку мужчины сообщают, что они готовы заняться сексом с человеком, который не соответствует их критериям интеллекта для единственного свидания, тогда как женщины более разборчивы в выборе сексуальных партнеров.

Источник: Kenrick, Sadalla, Groth & Trost (1990).

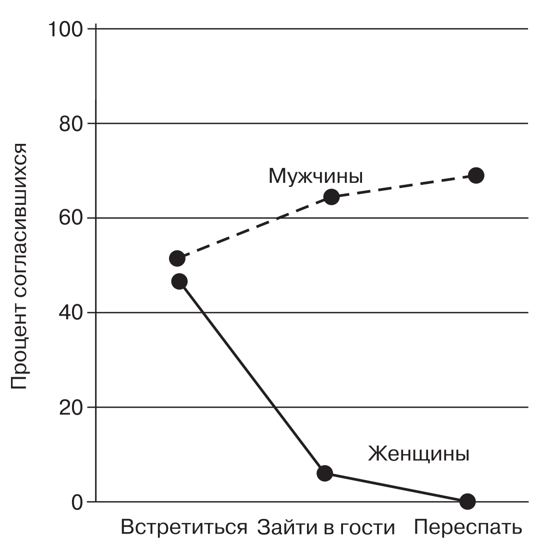


Рис. 8.3. Ответы мужчин и женщин на попытки познакомиться. К студентам в Университете штата Флорида подходили студенты противоположного пола и предлагали встретиться, зайти к ним в гости или переспать. Мужчины и женщины одинаково благосклонно относились к предложению прогуляться, но очень отличались по ответам на сексуально окрашенные предложения.

Источник: на основе Clark & Hatfield (1987).

Возможно, женщины предпочитают вести менее активную половую жизнь из-за страха перед беременностью? Исследования гомосексуалов показывают, что это не так. Хотя гомосексуальное поведение защищает женщин от риска забеременеть и опасных контактов с потенциально агрессивными мужчинами, лесбиянки предпочитают вести и ведут менее активную половую жизнь, чем гетеросексуальные женщины (Bailey et al., 1994; Schmitt et al., 2003).

Таким образом, трудно не заметить половых различий в проявлениях сексуальности вне устойчивых отношений. Тем не менее, когда дело доходит до долговременных отношений, мужчины и женщины более схожи между собой (Kenrick et al., 2001; Li & Kenrick, 2006). Вспомните, что, хотя женщины не заинтересовались сексом с незнакомцем, свидание интересовало их так же, как и мужчин (рис. 8.3). Кроме того, и мужчины, и женщины выбирали фактически один и тот же уровень интеллекта у партнера для долговременных отношений (см. рис. 8.2). Хотя эти общие гендерные особенности привлекают к себе меньше внимания, они также важны, и мы возвратимся к ним при обсуждении мотивов создания семьи.

Сексуальное удовлетворение имеет немного разное значение для мужчин и женщин. В каком возрасте мужчины и женщины достигают «пика сексуальной активности»? При ответе на этот вопрос взрослые всех возрастов обычно сходятся во мнении, что у женщин он существенно позже, чем у мужчин (Barr, Bryan & Kenrick, 2002). Однако в том же исследовании было обнаружено, что люди определяют пик сексуальной активности для мужчин с точки зрения *желания* и *частоты* оргазма, тогда как женский пик сексуальной активности определяется на основе *удовлетворенности* сексом. В ответ на просьбу вспомнить, когда они испытывали наибольшее удовлетворение от секса, и мужчины, и женщины сообщали, что это было уже после того, как у них отмечался пик сексуального желания.

Исследование

Мы обсудили ряд аспектов, в которых мужчины и женщины схожи и различны в их отношении к сексуальности. Можете ли вы вспомнить еще какие-нибудь сходства или различия, которые не были рассмотрены в предыдущем разделе?



Гормоны и сексуальное желание

Исследователи находят все больше доказательств того, что такие гормоны, как тестостерон и эстрогены, играют важнейшую роль в переживании людьми сексуального желания, в их поведении по отношению к людям, которых они считают привлекательными, и даже в том, кого именно они считают привлекательным (например, Durante, Li & Haselton, 2008; Gangestad, Garver-Apgar, Simpson & Cousins, 2007; Miller, Tybur & Jordan, 2007).

В многочисленных исследованиях обнаружена связь между сексуальным желанием и выработкой тестостерона у мужчин и женщин (Leitenberg & Henning, 1995; Regan, 1999; Sherwin, Gelfand & Brender, 1985). Сексуальные фантазии у взрослеющих подростков мужского и женского пола также связаны с повышением уровня тестостерона (Udry et al., 1985). В соответствии с обсуждавшимися нами половыми различиями в сексуальности, у мужчин вырабатывается в несколько раз больше тестостерона, чем у женщин (Dabbs, 2000). У людей, как и у других животных, тестостерон сложным образом связан с сексуальностью и первыми попытками вступить в половую связь (McIntyre et al., 2006). У мужчин, вступающих в кратковременные отношения, отмечается относительно высокий уровень тестостерона, тогда как у женатых мужчин — низкий (Gray et al., 2004a, 2004b). Вообще, содержание тестостерона у мужчин имеет тенденцию понижаться, когда они устанавливают постоянные отношения, но не в случае, если они продолжают интересоваться отношениями с другими женщинами (McIntyre et al., 2006).

Гормон окситоцин также связан с половой восприимчивостью, увеличением выделения влагалищной смазки у женщин и оргазмом у лиц обоего пола (Salonia et al., 2005). Нейропсихологические данные свидетельствуют, что более высокий уровень окситоцина у женщин может быть связан с большей склонностью женщин видеть взаимосвязь между любовью и сексом по сравнению с мужчинами (Diamond, 2004). У людей большинство сексуальных переживаний возникает в контексте близких отношений между любящими партнерами (Sprecher & Regan, 2000). Таким образом, стимулируя чувство привязанности между сексуальными партнерами, окситоцин способствует укреплению семейных уз, которые характерны для человеческих половых отношений.

Недавние исследования указывают на то, что женское сексуальное поведение связано с изменениями фертильности в течение менструального цикла, опосредованными такими гормонами, как прогестерон и эстроген. Когда женщины овулируют (и могут забеременеть), они склонны носить более сексуальную и модную одежду, больше следить за своей внешностью и посещать собрания людей, где они могут познакомиться с мужчинами (Durante, Haselton & Li, 2008; Haselton & Gangestad, 2006; Haselton, Mortezaie, Pillsworth, Bleske & Frederick, 2007). В это время они также чувствуют себя более сексуальными и мужчины находят их более желанными (Haselton et al., 2007; Pillsworth, Haselton & Buss, 2004; Schwarz & Hassebrauck, 2008). Нейропсихологические исследования с использованием функциональной МРТ показывают, что в период овуляции у женщин отмечается более высокий уровень активации в мозговых центрах (положительного) подкрепления, что указывает на желание более непосредственного удовлетворения (Dreher et al., 2007).

В творческом полевом исследовании Джеффри Миллер, Джош Тайбур и Брент Джордан (Miller, Tybur & Jordan, 2007) обратились за помощью к 18 «про-

фессиональным стриптизершам из мужских клубов, исполняющим танец на коленях у клиентов». Стриптизерши регистрировали размер чаевых и информацию о своем менструальном цикле. Когда эти женщины овулировали, они зарабатывали значительно больше денег по сравнению с другими периодами. Почему это происходило? Одна из причин может состоять в том, что женщины действуют более кокетливо, когда они овулируют, как мы уже обсуждали. Есть также доказательства того, что лицо, голос и запах тела женщины становятся более привлекательными во время этой фазы цикла (Pipitone & Gallup, 2008; Roberts et al., 2004; Singh & Bronstad, 2001).

Помимо передачи различных сигналов в период способности к зачатию, женщины восприимчивы к различным типам мужчин в зависимости от фазы менструального цикла. В фертильной фазе женщин больше привлекают мужчины, которые имеют выраженные маскулинные и симметричные черты (Feinberg, DeBruine, Jones & Little, 2008; Gangestad et al., 2007; Little, Jones & DeBruine, 2008). В менее фертильной фазе женщины больше реагируют на теплоту и верность (Gangestad, Garver-Apgar et al., 2007). Эти проявления, как правило, не обнаруживаются у женщин, использующих оральные контрацептивы; это говорит о том, что такое изменение предпочтений является продуктом гормональных колебаний. Действительно, повышенный уровень эстрогенов (наиболее высокий во время овуляции) коррелирует с привлекательностью признаков «хороших генов», тогда как прогестерон, уровень которого наиболее высок во время менструации, связан с предпочтением мужчин с особенностями, указывающими на то, что они соответствуют данной женщине и, вероятно, будут тратить деньги на любое потомство (DeBruine et al., 2005; Garver-Apgar, Gangestad & Thornhill, 2008; Jones, Little et al., 2005; Jones, Perrett et al., 2005).

В целом последние исследования с использованием разнообразных методов, включая изучение гормонов, активности мозга и циклических изменений в женском поведении, показывают, что на наше сексуальное поведение оказывают влияние биологические процессы в нашем теле и в телах других людей, и зачастую это влияние происходит неосознанно.

И Социосексуальная ориентация

Традиционные свадебные клятвы в Европе и Северной Америке включают обязательство забыть обо всех других людях, «пока смерть не разлучит нас». Но хотя Фрида Кало и Диего Ривера страстно любили друг друга, их отношения не характеризовались приверженностью моногамии. Еще до встречи с Диего отношения Фриды с ее школьным другом испортились из-за ее измен с преподавателем живописи и одной женщиной. После того как они поженились, Диего поощрял ее связи с другими женщинами (некоторые из них были его любовницами), и хотя ее отношения с другими мужчинами вызывали у него ревность, он не требовал сохранять ему верность в сексуальных отношениях.

Фрида и Диего были во многих отношениях весьма необычными людьми, и их личная жизнь, конечно, отличалась от североамериканского общественного «идеала». Но исследования показывают, что, хотя моногамные связи обнаруживаются во всех человеческих обществах, имеются и другие репродуктивные стратегии. Помимо культурных различий в сексуальном поведении, в любом обществе люди используют разные подходы к интимным отношениям, чему также есть доказательства (Jackson & Kirkpatrick, 2007; Webster & Bryan, 2007).

Социосексуальная ориентация – индивидуальные различия в склонности предпочитать либо секс без ограничений (без необходимости любви), либо ограниченный секс (только в рамках долговременных отношений, основанных на любви).

Джеффри Симпсон и Стив Гангестад (Simpson & Gangestad, 1991, 1992) разработали шкалу для измерения **социосексуальной ориентации** — склонности предпочитать либо секс *без ограничений* (без необходимости любви), либо *ограниченный* секс (только в рамках долговременных отношений, основанных на любви). Эта шкала включает различные вопросы, например: «Как часто вы фантазируете о занятии сексом с кем-то еще, кроме вашего сексуального партнера?» Она также измеряет согласие с такими утверждениями, как: «Я должен быть очень привязан к человеку (эмоционально и психологически), чтобы не чувствовать напряжения и полностью наслаждаться сексом с ним».

По сравнению с людьми с ограниченной ориентацией люди с неограниченной ориентацией начинают интересоваться сексом в более раннем возрасте, имеют относительно больше случайных связей и с большей вероятностью рассматривают друзей противоположного пола как потенциальных сексуальных партнеров (Bleske-Rechek & Buss, 2001; Ostovich & Sabini, 2005). Вступая в отношения с кем-либо, они раньше добиваются секса, с большей вероятностью одновременно поддерживают отношения со многими людьми и чувствуют меньше привязанности и любви к текущим партнерам (Simpson & Gangestad, 1991). Кроме того, люди с неограниченной и ограниченной ориентацией ищут партнеров разного типа. Люди с неограниченной ориентацией выбирают заметных и привлекательных партнеров и обращают внимание на физически привлекательных людей противоположного пола (Duncan et al., 2007; Maner, Galliot, Rouby & Miller, 2007). Женщин с неограниченной ориентацией также привлекают более маскулинные мужчины (Provost, Troje & Quinsey, 2008). Люди с ограниченной ориентацией предпочитают партнеров с чертами, связанными с хорошим семейным воспитанием, такими как ответственность, душевность и верность (Gangestad & Simpson, 2000).



И Гомосексуальная и бисексуальная аттракция

В своем классическом исследовании Кинси и соавторы (Kinsey et al., 1948) обнаружили, что более чем у одной трети мужчин и 13 % женщин в их выборке



Гомосексуальность и бисексуальность. Одно недавнее исследование, обсужденное в тексте, показывает, что, хотя меньше 1 % женщин исключительно гомосексуальны, намного более высокий процент женщин имели, как Фрида Кало, некоторый сексуальный опыт с другими женщинами или испытывали влечение к ним.

был хотя бы один опыт оргазма при гомосексуальном контакте. Используемые Кинси методы формирования выборки подвергались критике, но позже исследователи также обнаружили, что существенная часть популяции сообщала о некоторой привлекательности людей одного с ними пола. Например, в недавнем исследовании почти 5000 близнецов в Австралии было обнаружено, что, хотя лишь 2,2 % мужчин и 0,6 % женщин были исключительно гомосексуальны, намного больший процент — 13 % мужчин и 11 % женщин — имели по крайней мере какой-то сексуальный опыт с людьми одного с ними пола или испытывали влечение к ним (Zietsch et al., 2008).

Гомосексуальное поведение поднимает интересный вопрос: учитывая, что естественный отбор способствует успешному размножению, почему существенная часть населения гомосексуальна? Одно из объяснений состоит в том, что гомосексуалы традиционно помогали своим родственникам воспитывать детей. В одном исследовании гомосексуальных мужчин в традиционном обществе (Самоа) было обнаружено подтверждение этой гипотезы (Vasey & VanderLaan, 2008). Это объяснение также согласуется с данными о том, что гомосексуалы с большей вероятностью являются младшими детьми в больших семьях (Camperio-Ciani et al., 2004; King et al., 2005). Исследования в современных городских условиях не подтверждают эту гипотезу, связанную с поддержкой родственников, но, возможно, это объясняется тем, что гомосексуалы в современном обществе склонны уезжать из родительской семьи (Bobrow & Bailey, 2001; Rahman & Hull, 2005).

Другое объяснение состоит в том, что гены, предрасполагающие к гомосексуальности, несут выгоды негомосексуальным родственникам (Zietsch et al., 2008).



Эффект Ромео и Джульетты. Шекспир интуитивно понимал феномен, существование которого подтвердилось в социально-психологических исследованиях спустя несколько столетий. Препятствия любовным отношениям могут вызвать возбуждение, иногда способное раздувать пламя любви.

Есть доказательства того, что у родственников гомосексуалов больше сексуальных партнеров и детей, чем у родственников сравнимой выборки гетеросексуалов (Camperio-Ciani et al., 2004; Zietsch et al., 2008). Эта загадка еще не разгадана, и имеются данные в пользу того, что требуются различные объяснения для гомосексуалов женского и мужского пола и для тех, кто, как Фрида Кало, бисексуален (Diamond, 2007; 2008).

Большая часть исследований, обсуждающихся в этой главе, проведена главным образом на гетеросексуалах, которые составляют подавляющее большинство населения. Однако мы возвратимся к рассмотрению сходства и различия между гомосексуалами и гетеросексуалами позже в этой главе. Мы также рассмотрим немоногамные модели брака, распространенные в других обществах. Важный урок таков: люди используют более разнообразный набор форм сексуального поведения, чем предписано нормами западных обществ.



Возбуждающая обстановка

Если вы хотите возбудить любовную страсть у нового знакомого, то стоит ли приглашать этого человека на фильм ужасов? Возможно. Некоторые исследования показывают, что всякого рода возбуждающие ситуации могут разжигать романтическую страсть (Foster et al., 1998; Lewandowski & Aron, 2004). Например, обнаружено, что страх перед ударом током, катание на американских горках или нахождение на шатком висячем мосту над горным каньоном усиливают романтическое влечение к красивым незнакомцам (Dutton & Aron, 1974; Meston & Frohlich, 2003). Просто интенсивные физические упражнения в те-

Двухфакторная теория любви – теория, согласно которой любовь состоит из общего возбуждения (фактор 1), которое приписывается присутствию привлекательного человека и относится к любви (фактор 2).

чение нескольких минут могут увеличить влечение мужчины к красивой женщине (White, Fishbein & Rutstein, 1981; White & Kight, 1984). В одном исследовании людей связывали парами, соединяя липучкой их запястья и лодыжки, и просили нести цилиндрическую подушку, зажав между головами, пока они на четвереньках ползли по гимнастическому мату и перелезали через барьер высотой около метра. Участники находили эту игру возбуждающей и захватывающей, и, по сравнению с другими парами, которые занимались более рутинной деятельностью, волнующая игра улучшала их мнение о качестве их отношений (Aron et al., 2000).

Как опасность или прыжки на месте могут усилить страстные чувства к другому человеку? Согласно **двухфакторной теории**, любовь, как другие эмоции, состоит из общего физиологического возбуждения (учащенное сердцебиение, ощущение «бабочек в животе») и вдобавок — его категоризации (любовь, страх или волнение, в зависимости от ситуации, в которой вы испытываете возбуждение) (Berscheid & Walster, 1974).

Двухфакторная теория предполагает, что любая возбуждающая ситуация может усилить страсть до такой степени, что причиной возбуждения в этой ситуации будет по ошибке считаться потенциальный любовник. Двухфакторная теория тесно связана с *теорией переноса возбуждения*, которую мы обсудим в связи с агрессией в главе 10. Исследования показывают, что те же самые источники возбуждения, которое могут вызвать у людей романтическое влечение, при других обстоятельствах могут стать источниками гнева (Meston & Frohlich, 2003; Zillmann, 1994).

Согласно двухфакторной теории, если вы по какой-либо причине возбуждены, это может быть приписано человеку, которого вы находите привлекательным, но только если вы считаете, что он может быть причиной возбуждения. Однако другое исследование показывает, что у студентов усиливается влечение к тому, кого они находят привлекательным, — *даже когда им совершенно ясно, что их возбуждение не связано с этим человеком* (Allen et al., 1989).

В этом исследовании мужчины, возбужденные интенсивными физическими упражнениями, находили привлекательную женщину более привлекательной, даже когда им надевали большую манжету для измерения кровяного давления и несколько раз напоминали об упражнениях, прежде чем оценить их чувства к женщине. По-видимому, нам не обязательно делать когнитивную ошибку для того, чтобы возбуждение усиливало нашу страсть. Как кофеин, содержащийся в чашке кофе, может заставить бегуна бежать быстрее или говорящего говорить быстрее, так и подъем возбуждения может усилить сексуальную аттракцию человека, которого вы уже находите привлекательным.



Культурные нормы касательно сексуальности

Отражает ли нетрадиционная половая жизнь Фриды Кало и Диего Риверы влияния культуры? Их отношения начались в «бурные двадцатые» — период сексуального экспериментирования в Европе и Северной Америке (Martin, 1973). В самой Мексике на начало XX века пришлось время впечатляющих революционных перемен, и Диего и Фрида были членами международного сообщества радикалов и вольнодумцев, которые надеялись полностью изменить социальные условности (Herrera, 1983; Wolfe, 1991).

Не все участвовали в сексуальных экспериментах «бурных двадцатых», но полвека спустя, в 1960-х и 1970-х годах, значительная доля европейского и североамериканского общества была увлечена еще одной «сексуальной революцией». Ее влияние сохранилось и до наших дней, и сейчас нормы добрачного сексуального поведения еще более либеральны, чем в 1950-х годах (Regan, 2003).

Помимо исторических изменений существуют социальные различия в возрасте, в котором люди начинают половую жизнь, и в приемлемости добрачного и внебрачного секса (Hatfield & Rapson, 1996; Lieberman & Hatfield, 2006). Например, у живших в долине Силва египтян (the Silwa of Egypt) было строгое табу на добрачный секс, и молодые люди не нарушали его (Ammar, 1954). В отличие от них, на тихоокеанском острове Мангаиа маленькие дети, имитируя действия взрослых, открыто практиковались в совершении полового акта, и у каждого жителя этого острова было много добрачных сексуальных партнеров (Marshall & Suggs, 1971). В этом отношении североамериканцы занимают промежуточное положение. Американцы в среднем начинают целоваться примерно в возрасте 13 лет, и у большинства в возрасте 16 лет уже есть некоторый сексуальный опыт (петтинг, оральный секс или коитус) (Regan & Joshi, 2003; Reynolds et al., 2003). Японцы, напротив, впервые целуются в возрасте около 20 лет (Hatano, 1991).

В ходе одного многонационального опроса были обнаружены большие культурные различия наряду с общими различиями между мужчинами и женщинами. Например, на вопрос «Сколько сексуальных партнеров вы хотели бы иметь в следующие 30 лет?» женщины в Австралии в среднем хотели иметь четырех партнеров, тогда как женщины в азиатских странах — менее двух (мужчины в Австралии сходным образом отличались от азиатских мужчин, за исключением того, что в обеих частях мира мужчины хотели иметь вдвое больше партнеров, чем женщины) (Schmitt et al., 2003).

Представления о том, как сочетаются любовь, сексуальное поведение и брак, также изменяются в зависимости от конкретного общества. Страстная любовь встречается в различных культурах, но она не всегда считается необходимой для брака (Lieberman & Hatfield, 2006; Schmitt, 2006). В ответ на вопрос о том, женились ли бы они на человеке, который был бы в общем приятным, но





Культура и сексуальность. Азиатские пары проходят этап ухаживания намного медленнее, чем североамериканцы.

к которому они не чувствовали бы романтической любви, приблизительно 50 % пакистанцев и индийцев, но менее чем 5 % американцев или японцев отвечали «да» (Sprecher et al., 1994). Итальянцы и американцы расценивают романтическую любовь как что-то положительное, тогда как китайцы считают ее чем-то отрицательным (Shaver, Wu & Schwartz, 1991).

В каждой стране также существуют культурные различия в нормах, определяющих должное сексуальное поведение. Американцы, которые регулярно посещают богослужения, обычно имеют относительно отрицательное отношение к внебрачному сексу, порнографии, гомосексуализму и абортам (Hood et al., 1996; Weeden, Cohen & Kenrick, 2008). Религиозные группы часто оказывают сильное социальное давление, предназначенное для того, чтобы поддерживать связанный с высоким уровнем рождаемости моногамный образ жизни. Для людей, которые рано создают семью, неограниченное сексуальное поведение представляет собой угрозу, потому что оно может подрывать стабильность брака (Weeden et al., 2008).



Сексуальные ситуации по-разному воспринимаются мужчинами и женщинами

В одном классическом эксперименте участники мужского и женского пола наблюдали, как мужчина и женщина ведут пятиминутную беседу. Затем наблюдавшие и собеседники оценивали это взаимодействие. По сравнению с женщинами мужчины воспринимали беседовавших женщин как действовавших более обольстительно (Abbey, 1982). Эти различия в восприятии могут приводить к неприятным недоразумениям между людьми разного пола (Abbey et al., 1996; Sheets & Braver, 1999).

В одном более позднем исследовании было обнаружено, что по сравнению с женщинами мужчины с большей вероятностью будут интерпретировать комплименты, подарки или прикосновения женщины как сигналы сексуального желания. По сравнению с мужчинами женщины более скептически относились к интерпретации комплиментов, подарков или прикосновений мужчины как доказательства серьезных намерений. Авторы объясняли эти различия в интерпретации как адаптивные. Поскольку женщина может забеременеть, не в ее интересах слепо верить в благородные намерения мужчины. Но поскольку женщины сдержанны при принятии решения заняться сексом, в интересах мужчины не пропустить любые возможные признаки сексуального интереса (Haselton & Buss, 2000; Haselton & Funder, 2006).

В другом исследовании участников попросили оценить, проявлялись ли на лицах, изображенных на фотографиях, тонкие признаки «подавления» каких-либо скрытых чувств. В действительности все лица тщательно выбирались так, чтобы они были эмоционально нейтральными. После просмотра отрывка из фильма, который создавал у них романтическое настроение, мужчины проецировали сексуальные чувства на фотографии, но только если это были фотографии красивых женщин. У женщин же романтические чувства не искажали их оценок (Maner et al., 2005).

Все это не означает, что женщины не интересуются сексом. Просто женщины и мужчины ведут немного разную игру, когда дело касается репродуктивных интересов. Как мы отметили, правила несколько меняются, когда женщины находятся в фертильной фазе менструального цикла (например, Gangestad, Thornhill & Garver, 2002). В это время они начинают больше интересоваться мужчинами с маскулинными признаками, такими как низкий голос или более высокий рост (например, Pawlowski & Jasienska, 2005; Puts, 2005). Аналогично женщины с неограниченной ориентацией — склонные иметь кратковременные сексуальные отношения — обычно предпочитают маскулинных мужчин (Wayneforth, Delwadia & Camm, 2005). Женщины, интересующиеся «плохими парнями» (красивыми, уверенными в себе и ветреными молодыми людьми), подобны мужчинам в предпочтении фотографий людей противоположного пола, выражение лица которых указывает на сексуальный интерес (Tombs & Silverman, 2004). Наконец, рассматривая партнеров для кратковременных сексуальных отношений, женщины, как и мужчины, отдают физической привлекательности приоритет над другими качествами, которые они обычно ищут у постоянного партнера (Fletcher et al., 2004; Li & Kenrick, 2006). Таким образом, некоторые женщины иногда используют альтернативную стратегию поиска партнера — ищут мужчину, внешние признаки которого указывают на хорошие гены, хотя это и означает компромисс с желанием обрести партнера, который всегда будет рядом и потратит значительные средства на потомство (Gangestad & Simpson, 2000; Penton-Voak et al., 2003).



Культурные обычаи могут ловко использовать механизмы, возникшие в ходе эволюции

Когда дело касается сексуальной аттракции, человек и ситуация взаимодействуют на более широком уровне. Есть доказательства того, что взаимодействие человеческой природы и культуры может ослаблять сексуальную аттракцию между людьми, которые иначе могли бы влюбиться друг в друга (Lieberman, Tooby & Cosmides, 2003; Tal & Lieberman, 2008; Walter, 1997). В одном естественном эксперименте дети в израильских кибуцах воспитывались в группах, включающих детей из различных семей. Когда они выросли, прежние товарищи по группе остались близкими друзьями, но не женились друг на друге (Shepher, 1971). Это прямо противоречит классическим данным, согласно которым люди склонны жениться на своих соседях (например, Bossard, 1932). Эти результаты еще более интересны ввиду того, что не было никаких социальных норм, запрещающих проявление сексуального интереса к товарищам по группе.

Что же произошло? Шефер (Shepher, 1971) предположил, что причиной было взаимодействие между необычным явлением в культурной среде (не являющиеся родственниками дети жили вместе) и внутренним механизмом, предназначенным для ослабления сексуальных чувств между братьями и сестрами. В ходе эволюции это было бы проблемой, потому что вредные рецессивные гены проявляются чаще, когда женятся брат и сестра. Один из способов предотвратить сексуальную аттракцию между сиблингами состоит в том, чтобы развилось естественное отвращение к половой связи между людьми, воспитанными под одной крышей, — обычно братьями и сестрами (van den Berghe, 1983). Это может помочь объяснить, почему мужчины, которые видят сексуальность в поведении других женщин, делают исключение для своих сестер, которых они воспринимают как непорочных (Haselton & Buss, 2000). Таким образом ситуация в кибуце, по-видимому, запустила развитый в ходе эволюции и ставший врожденным механизм, обычно невидимый в других сообществах.

В другом сообществе на Тайване будущие невесты в детстве живут в семье своего будущего мужа. В этом случае у детей старшего возраста развивается антипатия к младшим братьям и сестрам из-за того, что они видят, как мать кормит грудью младших детей. У младших детей (которые, очевидно, никогда не видели, как кормят грудью их старших братьев и сестер) вместо этого развивается антипатия из-за того, что они много лет живут в одном доме с ребенком старшего возраста (Lieberman, 2009). Эти данные напоминают нам, что вопрос о том, является ли сексуальное поведение функцией сформировавшихся в ходе эволюции генетических механизмов, *или* социокультурных норм, *или* научения, неправомерен (Kenrick, Nieuweboer & Buunk, в печати). Вместо этого более продуктивно ставить вопросы, как взаимодействие биологических факторов с культурой влияет на научение и как эти процессы влияют на наши мысли и мотивы.

Быстрая проверка

1. Какие качества делают женщин и мужчин физически привлекательными?
2. Чем отличаются мужчины и женщины в установках к сексу при свободных и серьезных отношениях и в интерпретации сексуальных ситуаций?
3. Опишите, как тестостерон влияет на сексуальное желание у мужчин и женщин.
4. Опишите различия между людьми с ограниченной и неограниченной социосексуальной ориентацией.
5. Назовите два различия в культурных нормах, касающихся сексуального поведения. Как культурные практики могут ловко использовать сформировавшиеся в ходе эволюции механизмы?

Формирование и упрочение семейных уз

Одна женщина из бушменского племени кунг, живущего в пустыне Калахари, заметила: «Когда два человека сходятся, их сердца загораются огнем и их страсть очень сильна. Через некоторое время этот огонь теряет свой жар и остается таким» (Jankowiak & Fischer, 1992). Исследования, проведенные в других обществах, также показывают, что сначала сексуальная страсть часто бывает очень сильной, но с течением времени она затухает (Acker & Davis, 1992; Sprecher & Regan, 1998). Вместе со страстными чувствами со временем также уменьшается частота половых сношений (Hatfield & Rapson, 1996). Спустя лишь год средняя частота половых сношений между мужьями и женами падает до половины от первоначальной частоты.

Но если страсть исчезает, что же заставляет людей поддерживать долговременные отношения? Иногда супружеские пары говорят, что они остаются вместе ради детей. Но большинство формулирует ответ в более позитивном свете — наши долговременные партнеры становятся неразрывно связанными с нами в повседневной жизни, и по мере того, как исчезает страсть, усиливаются чувства близости и преданности (Cimbalo, Faling & Mousaw, 1976). Хотя сексуальные чувства укрепляют страстный компонент любви, наиболее заметный в начале отношений, люди обычно считают обязательства перед партнерами и чувство близости больше важными в определении любви (Fehr, 2006). В одном недавнем эксперименте людей просили думать либо об их чувстве любви к своему романтическому партнеру, либо о сексуальном влечении к нему. Думавшие о любви хорошо выполняли задание, в котором требовалось подавлять мысли о привлекательных альтернативных партнерах, а думавшие о сексе были неспособны обуздать свои мысли о других привлекательных людях (Gonzaga, Haselton, Smurda, Davies & Poore, 2008).

Даже недолгое расставание с постоянными сексуальными партнерами может вызвать эмоциональные страдания (Diamond, Hicks & Otter-Henderson, 2008).

Потребность в принадлежности – потребность человека устанавливать и поддерживать прочные, устойчивые межличностные отношения.

Надежная база – поддержка, обеспечиваемая фигурой привязанности, позволяющая человеку увереннее исследовать окружающую среду.

Потеря супруга в результате развода или смерти причиняет больший психологический и физический ущерб, чем почти любое другое событие в жизни (Diener, 2000). После того как умирает один из супругов, вероятность смерти выжившего партнера резко повышается (Kaprio et al., 1987). Напротив, жизнь в браке защищает человека от серьезных болезней, включая рак (Kiecolt-Glaser & Newton, 2001).

Почему любовные отношения настолько важнее в жизни человека, чем другие отношения, а их разрыв более болезнен? Рассмотрев массу исследований разного рода отношений, Рой Баумайстер и Марк Лири (Baumeister & Leary, 1995) предположили, что у всех людей есть общая **потребность в принадлежности**. Они предположили, что стремление к серьезным и стабильным отношениям выполняет несколько функций, и отметили, что то же самое чувство, которое удерживает двух любящих друг друга людей вместе, чтобы воспитывать своих детей, поддерживает их привязанность к детям. Действительно, есть доказательства того, что связи между верными партнерами могут быть основаны на тех же самых психологических механизмах, которые лежат в основе связи матери и рожденного ею ребенка (Zeifman & Hazan, 1997).

Важность привязанности

Прочные связи между матерями и потомством характерны для всех видов млекопитающих, что способствует выживанию новорожденного (Bowlby, 1969). Эти связи заставляют маленьких детей оставаться рядом с матерью и плакать, когда их разделяют. Присутствие матери уменьшает стресс ребенка и обеспечивает **надежную базу**, с которой он может безопасно исследовать окружающую среду. Взрослые любовные отношения также могут обеспечивать надежную базу, с которой можно исследовать мир и продуктивно работать (Elliot & Reis, 2003; Green & Campbell, 2000). Другая параллель состоит в том, что в детском и взрослом возрасте любящие люди, хотя и способны наслаждаться компанией нескольких людей, склонны чувствовать сильную эмоциональную привязанность только к одному, главному для них человеку (Hazan & Shaver, 1994b).

У большинства млекопитающих взрослый самец исключен из отношений привязанности с детенышами, и весь его вклад в произведение потомства ограничивается спермой (Geary, 2000). Но у людей ситуация отличается — мужчины обычно проявляют больше заботы о своем потомстве. У мужей даже отмечаются те же гормональные изменения, что у их беременных жен (Storey et al., 2000). Непосредственно перед рождением ребенка у отцов наблюдается увеличение



Долговременные отношения полезны для здоровья. Исследования показывают, что наличие супруга увеличивает сопротивляемость болезням и долголетие.

пролактина (гормона, связанного с заботой о потомстве у других животных). И сразу после рождения у них уменьшается секреция тестостерона (гормона, связанного с доминирующим и сексуальным поведением). У видов с беспомощными детенышами семейные узы заставляют обоих родителей подчинять свои интересы потребностям потомства (Bowlby, 1969; Brown & Brown, 2006).



Тип привязанности

Подобно желанию пить при жажде или одеться теплее на холоде, потребность в глубокой привязанности, возможно, является основной для человека (MacDonald & Leary, 2005). Но не всем так же просто сформировать глубокую привязанность, как взять стакан воды или теплую куртку. Одни люди избегают любви, другие отталкивают потенциальных любовников, сразу требуя слишком много любви, а некоторые, по-видимому, необдуманно вступают в случайные связи, таким способом избегая долговременных обязательств (Brennan & Shaver, 1995).

Рассмотрим следующие описания.

1. Мне относительно легко сближаться с другими, и я спокойно отношусь к своей зависимости от них и к их зависимости от меня. Я не часто беспокоюсь о том, что меня бросят или что кто-то сблизится со мной.
2. Я испытываю некоторое неудобство от близких отношений с другими; мне трудно полностью доверять им, трудно позволить себе зависеть от них.

Я нервничаю, когда кто-либо становится слишком близок со мной, и часто любовные партнеры хотят, чтобы я был к ним ближе, чем мне удобно.

3. Я нахожу, что другие не хотят сближаться со мной так, как я хотел бы. Я часто беспокоюсь о том, что мой партнер на самом деле не любит меня или не захочет остаться со мной. Я хочу полностью слиться с другим человеком, и это желание иногда отпугивает людей.

Эти самоописания были использованы Синди Хазан и Филиппом Шейвером (Hazan & Shaver, 1987) в исследовании романтической любви и типов привязанности. Они выделили эти три типа ответов на основе более ранних исследований отношений между матерью и младенцем (Ainsworth et al., 1978; Bowlby, 1969; 1973). Специалисты по психологии развития обнаружили, что некоторые дети имели **надежный тип привязанности** — легко выражая любовь к матери и не беспокоясь о том, что их бросят. У других детей был **тревожный/амбивалентный тип привязанности** — они становились явно расстроенными при любом расставании с матерью и озабоченными тем, что их могут бросить. Наконец, у детей с **избегающим типом привязанности** отмечалось защитное отдаление от матери, и они отвергали проявления любви, если мать возвращалась после краткого отсутствия.

Некоторые данные свидетельствуют, что опыт общения ребенка с матерью в первые два года жизни может обусловливать формирование различных типов любви во взрослом возрасте (Fraley, 2002; Simpson, Collins, Tran & Haydon, 2007). Взрослые, выбравшие первое из приведенных выше утверждений, были отнесены к категории «надежно привязанных», выбравшие второе утверждение — к «избегающим», а выбравшие третье утверждение — к «тревожным/амбивалентным». Люди, отнесенные к «надежно привязанным», также сообщали о том, что оставались в любовных отношениях дольше, чем те, кто оценивал себя либо как «тревожных/амбивалентных», либо как «избегающих» (Hazan & Shaver, 1994a). Люди с надежным типом привязанности обладают многими приятными чертами личности: например, они проницательны и не склонны к самовозвышению, а также хорошо умеют разрешать конфликты в отношениях с людьми (Creasey & Ladd, 2005; Gjerde, Onishi & Carlson, 2004).

Любовные партнеры с избегающим типом привязанности используют другой подход к отношениям — они считают близость неприятной и, вероятно, будут мучиться подозрениями, когда вступают в близкие отношения. Избегающие люди испытывают

Надежный тип привязанности — привязанность, характеризующаяся верой в то, что другой человек продолжит любить и оказывать поддержку.

Тревожный/амбивалентный тип привязанности — привязанность, характеризующаяся боязнью человека быть брошенным и чувством того, что его потребности не удовлетворяются.

Избегающий тип привязанности — привязанность, характеризующаяся защитной отстраненностью от другого человека.

неудобство от того уровня близости, который обычно способствует долговременным отношениям (Bartz & Lydon, 2006). В стрессовых ситуациях избегающие люди оказывают партнерам меньше социальной поддержки (Campbell, Simpson, Kashy & Rholes, 2001; Collins & Feeney, 2000). И, в отличие от людей с надежным типом привязанности, которые сосредоточены на своем сходстве с близкими друзьями, избегающие люди сосредоточены на своих отличиях от близких им людей (Gabriel et al., 2005). Половые сношения, которые часто помогают укрепить взаимоотношения, более негативно воспринимаются избегающими людьми (Birnbaum, Reis, Mikulincer, Gillath & Orpaz, 2006).

Тревожные/амбивалентные любовные партнеры используют другой подход к близости. Тревожные партнеры воспринимают взаимоотношения как эмоциональные «американские горки» с большим количеством подъемов и спадов и отличаются относительно более высоким уровнем сексуальной мотивации (Davis, Shaver & Vernon, 2004). Тогда как самооценка людей с надежным типом привязанности основана на поддержке семьи, у людей с тревожным типом привязанности она основана на их физической привлекательности (Park, Crocker & Mickelson, 2004). Тревожные/амбивалентные люди также наименее готовы пойти на компромисс, когда дело касается выбора супруга (Tolmacz, 2004). Они также воспринимают своих партнеров как менее благосклонных и более конфликтных, а тревожные/амбивалентные женщины склонны страдать послеродовой депрессией, если они не чувствуют, что их партнер оказывает достаточную поддержку (Campbell, Simpson, Boldry & Kashy, 2005; Collins & Feeney, 2004; Simpson et al., 2003).

Исследование

На минуту задумайтесь о ваших собственных любовных отношениях. Какой из трех различных типов привязанности, по-видимому, лучше всего описывает вас?

Тревожные/амбивалентные люди часто отталкивают именно тех партнеров, которых они очень хотят удержать, предъявляя чрезмерные требования, чтобы партнер демонстрировал любовь и преданность (Shaver, Schachner & Mikulincer, 2005). Возможно, отчасти по этим причинам у людей с ненадежным типом привязанности отмечается большее количество кратковременных связей (Schmitt, 2005).

Отношения Фриды Кало с мужчинами соответствуют тревожному/амбивалентному типу. Ее письма школьному другу были полны просьб, чтобы он писал чаще и заверял ее в своей любви. Несколько лет спустя она писала подобные письма Диего Ривере: «Весь мой гнев был нужен только для того, чтобы я наконец поняла, что люблю тебя больше жизни и что, хотя твоя любовь, возможно, не такая же сильная, но ты все же любишь меня. Разве это не так?»

 Рыночная ориентация / общинная ориентация

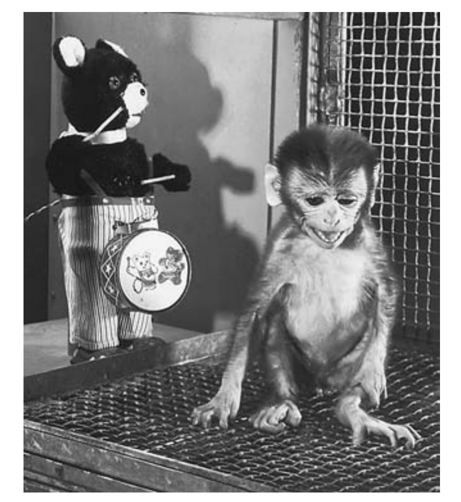
В главе 7 мы обсуждали различие между ориентацией на *обмен* (*рыночное распределение*, при котором затраты и выгоды тщательно подсчитываются), встречающейся в отношениях между чужими людьми, и *общинной* ориентацией (*общинное распределение*, при котором выгоды распределяются свободно по потребностям партнера), характеризующей близкие отношения (Lemay & Clark, 2008; Mills, Clark, Ford & Johnson, 2004).

Люди с выраженной *ориентацией на обмен* соглашаются с такого рода утверждениями: «Я способен затаить злобу, если чувствую, что друг или любимый человек не выполнил обязательства в наших отношениях». Учитывая общую тенденцию людей формировать атрибуции в свою пользу — представлять себя в наиболее выгодном свете, — неудивительно, что люди с сильной ориентацией на обмен были в целом более недовольны своими отношениями (Buunk & Van Yperen, 1991). Напротив, люди с общинной ориентацией считают свои отношения более удовлетворяющими (Mills et al., 2004; Peck, Shaffer & Williamson, 2004). Люди с общинной ориентацией полагают, что их партнеры такие же заботливые и благосклонные, как они сами, и обычно это приводит к самоисполняющемуся пророчеству (Lemay & Clark, 2008). Таким образом, когда речь идет о любовных отношениях, как правило, лучше давать, чем следить за тем, что вы получаете.

Стабильность взаимоотношений зависит не только от особенностей личности. С течением времени чувство привязанности может то усиливаться, то ослабевать, как это было у Фриды Кало и Диего Риверы. Есть ли какие-то ситуационные факторы, которые связаны с повышением или снижением мотивации поддерживать отношения, основанные на глубокой привязанности?

 Опасности усиливают привязанность

Ситуации, которые вызывают страх, тревогу или неуверенность в своих силах, усиливают потребность быть рядом с теми, к кому мы чувствуем привязанность (Mikulincer, Gillath & Shaver, 2002). Размышления о своей собственной смерти не только усиливают желание быть рядом с любимым человеком, но также повышают мотивацию иметь детей (Mikulincer, Florian & Hirschberger, 2003; Wisman & Goldenberg, 2005). В то же время признаки потребности в психологической поддержке у наших партнеров могут побудить нас окружить их заботой (Hazan & Shaver, 1994a). Партнеры в хорошо налаженных отношениях с успехом выполняют эту функцию надежной базы, быстро и эффективно реагируя на потребности друг друга в тяжелые времена (Collins & Feeney, 2000). В одном недавнем нейрофизиологическом исследовании было обнаружено, что у женщин, которых часто обнимают их партнеры, повышается уровень окситоцина и снижается кровяное давление (Light, Grewen & Amico, 2005).







Привязанность и опасность. Детеныш макаки-резуса, напуганный игрушечным медведем, бьющим в барабан, бежит за поддержкой к мягкой, обтянутой махровой тканью «суррогатной матери». Получив утешение от контакта с «суррогатной матерью», обезьянка становится смелее и начинает угрожать уже не такому страшному игрушечному мишке.

Главной угрозой, вызывающей потребность сблизиться, является любая угроза самим взаимоотношениям. Действительно, долговременные отношения являются источником скрытой страсти, невидимой, пока партнеры не чувствуют опасности расставания. Ричард Соломон (Solomon, 1980) сравнил долговременные любовные отношения с наркоманией. Оба переживания со временем теряют свою способность вызывать мгновенный подъем настроения, но, как только сформировалась привычка, при лишении человека источника удовольствия у него появляются симптомы абстиненции. Эти симптомы достаточно болезненны, чтобы заставить людей делать почти что угодно, чтобы получить новую дозу. Действительно, горе расставания переживается очень похоже на прекращение приема наркотиков и зависит от тех же самых химических веществ в организме, подобных опиатам (Panksepp, Siviy & Normansell, 1985).

Страстное желание воссоединиться с потерянным партнером может быть в целом адаптивным, помогая нам поддерживать здоровые взаимоотношения. Но в некоторых случаях оно может не срабатывать, как мы увидим ниже.

Взаимосвязи: функция и дисфункция

Обсессивные отношения и безответная любовь

На Манхэттене одна женщина, пишущая книги по медицине, была посажена в тюрьму, потому что после восьми арестов она отказалась прекратить преследовать известного хирурга. Во время суда она описывала эти отношения как страстные и романтические, тогда как он рассказывал как о кошмаре, когда она внезапно появлялась на соседнем месте в самолете, неожиданно обнаруживалась полуодетой в его квартире и писала письма его друзьям. Она даже угрожала убить его, говоря: «Я не могу жить, пока вы ходите по этой земле» (Anderson, 1993).

Когда такие навязчивые идеи приобретают крайнюю форму, их называют **эротоманией —** расстройством, характеризующимся устойчивой иллюзорной верой человека в то, что его страстно любит другой человек. Цель эротоманиакальных фантазий — это, как правило, идеализированная любовь или духовное единение, а не сексуальное желание (Anderson, 1993). Из 246 клинических случаев эротомании, о которых сообщалось между 1900 и 2000 годами, 176 (или почти 70 %) отмечались у женщин (Brune, 2001). Типичная женщина с этим расстройством была одинокой, в возрасте около 35 лет, а объект ее страсти был человеком более высокого статуса и старшего возраста. Типичный мужчина, страдающий этим расстройством, был в возрасте чуть младше 30 лет, а объектом его страсти обычно была физически привлекательная женщина младшего возраста. Приблизительно половина мужчин, но только 4 % женщин беспокоили объект своих преследований до такой степени, что это нарушало закон (Brune, 2001).

Более распространена не клиническая эротомания, а случаи, когда супруги или любовники, хотя и не прибегая к насилию, доставляют своим бывшим партнерам страдания непрерывными попытками восстановить отношения. Действительно, подавляющее большинство случаев преследования связано с разрывом отношений или разводом (Anderson, 1993).

Большинство из нас никогда не занималось упорным преследованием, но даже вполне адекватные люди могут признаться в том, что испытывали муки безответной любви. В одном исследовании 93 % участников вспоминали по крайней мере один случай сильного любовного влечения к человеку, который не отвечал взаимностью (Baumeister, Wotman & Stillwell, 1993). При этом переживания, как правило, были отрицательными с обеих сторон. Студенты, являвшиеся объектами безответной привязанности, сообщали о чувстве вины, замешательства и досады. Не добившиеся любви отмечали снижение самооценки и часто полагали, что другой человек обманывает их или преуменьшает истинную силу ответного влечения.

Эротомания – расстройство, выражающееся в твердой (но ошибочной) вере в любовь со стороны другого человека, которая сохраняется вопреки веским доказательствам обратного.

Почему люди попадают в сети безответной любви? Отчасти потому, что эти переживания не совсем отрицательны. Как отвергнутый человек, так

и отвергающий его часто тепло относятся друг к другу впоследствии. В некоторой степени неприятные переживания являются результатом того, что первоначально взаимное влечение усиливается у одного человека, но ослабевает у другого. Поскольку объект любви не всегда абсолютно ясно сообщает об отказе, у другого человека может оставаться тщетная надежда. Наконец, отвергнутые часто немного искажают реальность, чтобы защитить свою самооценку (Baumeister et al., 1993; Sinclair & Frieze, 2005). Нам трудно признаться даже самим себе, что другой человек находит нас неприемлемыми как объект любви.

Обсессивные отношения, как и другие социальные дисфункции, могут быть побочными продуктами в иных случаях адаптивных психологических механизмов. Навязчивое влечение к бывшим возлюбленным, по-видимому, отражает сбой механизма, который обычно поддерживает у людей привязанность к их партнерам (Baumeister et al., 1993). В фильмах и литературе влюбленных часто изображают как людей, которые вопреки отказу упорно стремятся завоевать сердце любимого человека, и в итоге у них это получается. Поскольку в отношениях часто бывают взлеты и падения, склонность держаться друг друга, несмотря ни на какие трудности, может помогать партнерам оставаться вместе. Распространенность безответной любви указывает на то, что большинству людей требуется определенный опыт, чтобы точно знать, когда отключить свой механизм привязанности.



Ревность: соперники и соперницы

Несмотря на свое нетрадиционное отношение к моногамии, Диего Ривера и Фрида Кало чрезвычайно ревновали друг друга при проявлениях половой распущенности. Хотя Диего терпел отношения Фриды с другими женщинами (некоторые из них также состояли с ним в интимных отношениях), он угрожал убить по крайней мере одного из любовников жены (Herrera, 1983).

Представьте себе, что человек, которым вы всерьез увлечены, стал проявлять интерес к кому-то еще. Что огорчило или расстроило бы вас больше?

1. Мысль о том, что ваш партнер влюблен и испытывает глубокую эмоциональную привязанность к этому человеку.
2. Мысль о том, что ваш партнер занимается сексом с этим человеком.

Большинство мужчин при ответе на этот вопрос говорят, что их больше огорчила бы сексуальная неверность. Однако приблизительно 80 % женщин сказали, что будут больше расстроены эмоциональной привязанностью (Buss, Larsen, Westen & Semelroth, 1992). Схожие половые различия были обнаружены в Корее, Японии, Германии, Нидерландах и Швеции (Buss, Shackelford, Kirkpatrick et al., 1999; Buunk et al., 1996; Wiederman & Kendall, 1999).

Чем объясняется это половое различие? Дэвид Басс с соавторами полагают, что бóльшая обеспокоенность мужчин сексуальной верностью коренится в главном биологическом факте: мужчины не могут быть на 100 % уверены в том, что жена родила ребенка именно от них. Генетические тесты достоверно показывают

наличие определенного процента детей, которые, возможно, могут не быть потомками официального отца. Если партнерша мужчины занималась сексом с кем-то другим, то он может, не зная того, тратить значительные средства на воспитание ребенка другого мужчины (Mathes, 2005). Хотя мужчины с большей вероятностью бывают неверными, сексуальная неверность женщины с большей вероятностью приводит к разводу (Drigotas & Barta, 2001; Shackelford, 1998). И во всем мире мужчины по сравнению с женщинами более чем в четыре раза чаще совершают убийства из-за ревности (Harris, 2003). Однако женщина может лишиться средств мужа, которые он тратит на свое потомство, если он влюбится в другую женщину, — поэтому женщин больше беспокоит эмоциональная привязанность.

Чувство ревности повышает внимание людей к привлекательным представителям своего пола (Maner, Galliot, Rouby & Miller, 2007). Люди чувствительны к тому, что их партнеры считают желаемым: ревнивые женщины обращают больше внимания на талии, бедра и волосы потенциальных соперниц, тогда как мужчины смотрят на плечи соперников (Buunk & Dijkstra, 2005). Есть общая тенденция переоценивать привлекательность этих потенциальных соперников (Hill, 2007), но менее маскулинные мужчины больше ревнуют к соперникам с маскулинными признаками, а менее феминиинные женщины больше ревнуют к женщинам с ярко выраженными феминиинными признаками (Park, Wieling, Buunk & Massar, 2008).

Половые различия в ревности вызывали споры. Некоторые социальные психологи предполагают, что эти различия могут быть артефактом конкретного метода, используемого для измерения ревности (например, DeSteno et al., 2002). Но другие исследователи обнаруживают те же самые половые различия, используя самые разные методы (Pietrzak et al., 2002; Sagarin et al., 2003; Schutzwohl, 2008; Shackelford et al., 2000). Кристин Харрис (Harris, 2003) утверждает, что половые различия в связанных с ревностью убийствах являются лишь еще одним проявлением общей тенденции мужчин быть более склонными к насилию. Она приводит кросс-культурные данные, показывающие, что, хотя вероятность стать убийцей у женщин меньше, 16 % убийств у них мотивированы ревностью по сравнению с приблизительно 12 % убийств у мужчин. Однако в недавнем нейропсихологическом исследовании обнаружено, что у мужчин и женщин, думающих о неверности, регистрируется активность в различных областях мозга, при этом у мужчин наблюдается более высокая активность в амигдале — области, связанной с агрессивным поведением (Takahashi et al., 2006). Кроме того, при клинических диагнозах иррациональной и болезненной ревности обнаруживаются те же самые половые различия в преувеличенной форме. Мужчины с диагнозом клинической ревности больше беспокоятся по поводу сексуальной неверности их партнера, а также социального статуса и финансовых средств предполагаемого

соперника; женщины больше сосредоточены на эмоциональной неверности партнера, а также на молодости и физической привлекательности соперницы (Easton, Schipper & Shackelford, 2007).

Большинство социальных психологов, участвующих в этих спорах, согласны с тем, что ревность — сильная эмоция, которая может выполнять некоторую адаптивную функцию, но расходятся во мнениях относительно того, существуют ли определенные половые различия в пусковых механизмах ревности. Одна из версий состоит в том, что представители обоих полов очень расстраиваются из-за сексуальной или эмоциональной неверности, потому что в силу человеческой природы выживание беспомощных младенцев требовало тесной связи между родителями (DeSteno et al., 2002; Harris, 2003). В своем обзоре литературы на эту тему социальный психолог Брэд Сагарин (Sagarin, 2005) приходит к заключению, что есть убедительные подтверждения некоторых различий между мужчинами и женщинами в том, как и когда у них возникает ревность. В соответствии с общепризнанным мнением, согласно которому социальное поведение определяется взаимодействием культурных и эволюционных факторов, Сагарин (Sagarin, 2005) предполагает, что сформировавшиеся в ходе эволюции механизмы и социальные нормы определенным образом взаимодействуют, вызывая наблюдаемые половые различия в сексуальной ревности.

Исследование

Рассматривая знакомых вам людей, согласны ли вы с теорией, в соответствии с которой у мужчин и женщин существуют различные пусковые механизмы ревности, или с альтернативной точкой зрения, согласно которой люди обоих полов испытывают ревность схожим образом по схожим причинам?



В Отношения изменяют нашу личность

Долговременные отношения создают ситуации, которые в конечном счете могут изменить нашу личность (Cook, 2000; Scollon & Diener, 2006). Ли Киркпатрик и Синди Хейзан (Kirkpatrick & Hazan, 1994) обнаружили, что некоторые люди через четыре года переключались с тревожного/амбивалентного на избегающий стиль привязанности. Переключение на сдержанный подход, возможно, было способом контроля неприятного возбуждения из-за навязчивых мыслей «любит она меня или нет».

Молодожены оценивают черты личности своих партнеров более высоко, чем сами партнеры. Два года спустя люди считают себя более приятными и заботливыми. К сожалению, оценки партнеров, некогда столь положительные, два года спустя изменяются в обратном направлении и становятся в большей степени отрицательными (Watson & Humrichouse, 2006).

В определенной мере мы ладим с нашими партнерами просто потому, что переоцениваем нашу схожесть с ними (Murray et al., 2002). Однако спустя годы партнеры также изменяют свои установки и личность, чтобы соответствовать друг другу (Gonzaga, Campos & Bradbury, 2007). Процесс выравнивания установок наиболее выражен в хорошо адаптированных парах и касается вопросов, которые действительно важны для партнера (Davis & Rusbult, 2001). Люди с большей вероятностью изменяют свою личность, если вступают в брак с непохожими на них партнерами (Caspi & Herbener, 1990). Однако люди, создавшие семью с партнерами со схожими чертами личности, более счастливы в браке. Таким образом, выбор супруга — один из наиболее важных способов, которыми мы подбираем жизненные ситуации, соответствующие нашим собственным склонностям. В конечном счете этот выбор также может позволить нам в большей степени оставаться самими собой.

Быстрая проверка

1. Как различные типы привязанности и ориентация на обмен или общинная ориентация влияют на отношения между взрослыми людьми?
2. Насколько в обсессивных отношениях отражаются нормальные процессы привязанности?
3. Каковы половые различия в ревности?
4. В чем люди становятся более похожими друг на друга после длительных отношений?

Получение ресурсов и приобретение социального статуса

Когда в Центральной Америке наступает лето, самец американского зяблика меняет окраску с коричневой на ярко-синюю. После перелета на расстояние 3000 километров в Северную Америку он сразу начинает конкурировать с другими самцами за самые удобные гнездовые территории. Самки зяблика прилетают несколько недель спустя и выбирают себе самцов. Самцы с плохими территориями не привлекают самок, а имеющие хорошие территории привлекают многих. Почему несколько самок имеют общего самца, когда есть свободные самцы? Потому что богатая ресурсами территория способствует выживанию птенцов (например, Pleszczynska & Hansell, 1980). У других видов, когда ресурсы настолько скудны, что даже доминирующие самцы не могут обеспечить достаточно ресурсов для выкармливания потомства, правила игры меняются — одна самка может иметь несколько самцов (Gould & Gould, 1989). В известной мере эта суровая экономика статуса, ресурсов и выбора полового партнера у птиц также применима и к людям.





Какой партнер более желателен? Женщины, которым показывают мужчину, одетого в костюм с галстуком, находят его более желанным, чем тот же самый мужчина, одетый как работник ресторана быстрого питания. Даже если мужчина в костюме непривлекателен, он считается более желанным. Мужчины обращают меньше внимания на одежду женщины, подчеркивающую ее статус, и предпочитают физически привлекательную женщину в форме работника закусочной, а не физически непривлекательную, но одетую модно.

Гендер и сексуальная ориентация

Некоторые данные указывают на то, что между мужчинами и женщинами есть различия, подобные различиям между самцами и самками американского зяблика. Как в случае зябликов, мужчины с относительно большими ресурсами привлекательны для женщин.

Женские предпочтения относительно статуса партнера. Хотя Диего Ривера имел непривлекательную внешность, он мог нравиться поразительно красивым и талантливым женщинам. Почему? По мнению биографа Фриды Кало, «ее привлекала известность Диего... Он был самым известным — печально известным — художником в Мексике...» Диего дружил с европейскими художниками, включая Пикассо, с богатыми американцами, включая Рокфеллеров, и с миро-

выми политическими лидерами, включая Льва Троцкого. Помимо известности, у Диего было состояние. Биограф Фриды описывает Диего как «...человека, известного своим богатством и щедростью и способного содержать не только Фриду, но и всю ее семью».

Многочисленные исследования показывают, что женщины по сравнению с мужчинами более мотивированы искать супруга, имеющего влияние в обществе или высокий социальный статус (например, Badahdah & Tiemann, 2005; Li & Kenrick, 2006). Так, в одном исследовании студенты оценивали привлекательность потенциальных партнеров в одежде, подчеркивающей высокий статус (атрибуты принадлежности к высшему обществу, включающие блейзер и золотые наручные часы *Rolex*), или в одежде, указывающей на низкий статус (синяя бейсболка и поло с эмблемой работника *Burger King*). Этот человек мог быть физически непривлекательным или красивым. Мужчины предпочитали симпатичную женщину независимо от признаков принадлежности к социальному классу, но женщины предпочитали некрасивого хорошо одетого человека красивому работнику закусочной (Townsend & Levy, 1990). В другом исследовании женщин больше привлекал мужчина, который стал богатым, занимаясь бизнесом, а не тот, которому просто повезло; это показывает, что женщины ценят способность зарабатывать деньги (Hanko, Master & Sabini, 2004).

В объявлениях о знакомстве мужчины с большей вероятностью будут рекламировать свой статус или богатство, а женщины — требовать статуса или богатства мужчины (Rajecki, Bledsoe & Rasmussen, 1991; Wiederman, 1993). И женщины больше отвечают мужчинам, которые рекламируют свой доход и уровень образования, тогда как мужчины, читающие женские объявления, не обращают внимания на статус женщины (Baize & Schroeder, 1995). В исследовании 37 различных культур по всему миру были обнаружены те же самые тенденции (Buss, 1989). Как и американки, японские, замбийские и югославские женщины оценивают хорошие финансовые перспективы супруга более высоко, чем мужчины в этих странах (Buss & Schmitt, 1993).

Привлекательность Диего Риверы была обусловлена не только его славой и богатством, но и творческими способностями. Джеффри Миллер (Miller, 2000) приводит множество доказательств того, что творческие проявления у людей и животных являются признаком «хороших генов». Учитывая, что самки обычно более разборчивы, чем самцы, демонстративные проявления (такие, как перья павлина) являются средством, которым самцы показывают свое относительное превосходство над другими самцами. В соответствии с этими данными, мужчины с большей вероятностью будут демонстрировать свои ресурсы и творческий потенциал, когда им нужно задуматься о поиске супруги (Griskevicius, Cialdini & Kenrick, 2006; Griskevicius et al., 2007). Диего Ривера знал об этой связи; он утверждал, что вся мужская креативность предназначена для того, чтобы понравиться женщинам (Wolfe, 1991).



Пожилые мужчины и молодые женщины. Почему два человека с разницей в возрасте в несколько десятилетий вступают в любовные отношения? Тот факт, что женщин во всем мире привлекают пожилые мужчины с высоким статусом и что очень молодых мужчин привлекают женщины старшего возраста, согласуется с тем, что представители каждого пола предоставляют различные ресурсы потомству.

Мужские предпочтения относительно репродуктивных ресурсов. Когда Фрида и Диего поженились, ему было уже 42 года, он был богат и имел мировую известность; она была неизвестной 22-летней девушкой. Несмотря на это, она совершенно открыто подошла к нему, когда он работал над фреской, и крикнула: «Эй, Диего, спускайся сюда!» Что вселяло в 22-летнюю девушку уверенность, позволившую подойти к известному и влиятельному мужчине средних лет, как будто она была равной ему? Отчасти ответ состоит в том, что ее юность и красота в действительности уравнивали ее с ним, по крайней мере с точки зрения ценности как потенциальной супруги.

Женщины во всем мире склонны искать себе супруга немного старше себя, который обычно имеет больше ресурсов и более высокое социальное положение (Buss, 1989; Kenrick & Keefe, 1992). Однако мужчины демонстрируют более сложный паттерн: пожилых мужчин привлекают молодые женщины, мужчины на третьем десятке хотят женщин примерно своего собственного возраста, а тинейджеров привлекают женщины немного старше их самих (Buunk et al., 2001; Kenrick et al., 1996; Otta et al., 1999). Учитывая очевидные преимущества наличия обладающего ресурсами партнера, почему мужчины обращают так мало внимания на потенциальные ресурсы, которые может предоставить женщина старшего возраста, и вместо этого выбирают женщин в возрасте 20–30 лет? Отчасти это может объясняться биологически обусловленными различиями между ресурсами, которые предоставляют мужчины и женщины своему потомству.

На протяжении всей истории нашего вида женщины всегда предоставляли прямые физические ресурсы потомству — вынашивая его в своем теле, выкармливая его и первыми приходя на помощь в течение многих последующих лет. Следовательно, мужчинам было выгодно искать себе здоровых и способных к деторождению партнерш (Cunningham et al., 1997). Возраст и физическая привлекательность являются признаками здоровья и репродуктивного потенциала женщины (Furnham, Mistry & McClelland, 2004; Pawlowski & Dunbar, 1999). При оценке потенциальных партнерш мужчины обращают больше внимания на

внешний вид (Li et al., 2002; Shaw & Steers, 1996). Привлекательные женщины знают себе цену и очень разборчивы при выборе мужчин, которых они находят приемлемыми (Buss & Shackelford, 2008).

Поскольку самцы не предоставляют свое тело для выращивания потомства, специалисты по теоретической биологии утверждают, что самки ищут самцов с высоким статусом, которые могут предоставлять ресурсы, защиту или «хорошие гены» — признаки физического превосходства над другими самцами, включая больший размер и доминирующее поведение (Gangestad & Thornhill, 1997). Действительно, когда говорят, что мужчина физически привлекателен, это означает, что он демонстрирует признаки социального доминирования, такие как волевой подбородок и зрелые черты лица, тогда как физически привлекательная женщина демонстрирует признаки не доминирования, а молодости и фертильности (Cunningham et al., 1997; Li & Kenrick, 2006; Singh, 1993; Wade, 2000). Таким образом, у мужчин и женщин возраст по-разному связан с ресурсами, которые они предоставляют потомству.

Предпочтения при выборе партнера у гомосексуалов. Поскольку гомосексуалов привлекают люди одного с ними пола, они представляют собой идеальную контрольную группу для исследования некоторых теорий выбора супруга (Bailey et al., 1994; VanderLaan & Vasey, 2008). Вместо того чтобы быть зеркальным отражением выбора гетеросексуалов, предпочтения гомосексуалов во многих отношениях совпадают с предпочтениями гетеросексуалов их собственного пола (Chivers et al., 2004; Groom & Pennebaker, 2005). Например, как и у гетеросексуальных женщин, предпочтения гомосексуальных женщин более гибки, чем предпочтения мужчин (Baumeister, 2004; Chivers et al., 2004). Как и гетеросексуальные мужчины, гомосексуальные мужчины проявляют меньше интереса к богатству и социальному положению партнера. Они больше интересуются его физической привлекательностью (Bailey et al., 1994). И вместо того, чтобы искать пожилых мужчин, у гомосексуалов есть точно такие же предпочтения относительно возраста партнера, как у гетеросексуальных мужчин (Kenrick, Keefe, Bryan, Barr & Brown, 1995). Гомосексуалов старшего возраста привлекают мужчины 20–30 лет, несмотря на то что младшие мужчины не отвечают им взаимностью. Как и пожилые мужчины, молодые гомосексуалы интересуются молодыми мужчинами. Гомосексуальные мужчины в возрасте около 20 лет, как и молодые гетеросексуальные мужчины, проявляют интерес к партнерам, которые немного (но не значительно) старше их самих.

Хотя данные о гомосексуалах сначала озадачивают, на самом деле они могут быть информативными с научной точки зрения. Эти результаты показывают, что человеческое поведение, связанное с поиском партнеров, как и человеческое зрение, не является «механизмом с одним переключателем на два положения» (сравни Tooby & Cosmides, 1992). Хотя переключатель сексуальной ориентации у гомосексуальных и гетеросексуальных мужчин установлен по-

разному, по какой-то причине общий паттерн предпочтений гомосексуалов указывает на то, что большинство других «переключателей» имеют те же установки, что и у гетеросексуальных мужчин. Однако гомосексуальные женщины демонстрируют сложную комбинацию предпочтений, проявляющихся у гетеросексуальных мужчин (например, некоторое предпочтение юным партнерам) и гетеросексуальных женщин (например, меньший акцент на физической привлекательности и большая склонность к сексуальной верности). Гомосексуальное влечение — это не просто противоположность гетеросексуальности, а сложный паттерн, в котором изменены лишь некоторые аспекты брачного поведения. Как мы отметили выше, в основе мужского и женского гомосексуального поведения, по-видимому, лежат различные механизмы (Diamond, 2007; VanderLaan & Vasey, 2008).



Что ищут привлекательные, богатые и талантливые люди в супруге? Люди, у которых все это есть, стремятся иметь партнеров, у которых также все есть (и все же они, возможно, не удовлетворены). Большинство остальных людей должны идти на компромисс. Рассмотренные здесь исследования показывают, что мужчины и женщины идут на совершенно разные компромиссы в том, что они готовы принять в супруге.

Что происходит, когда женщины получают высокий статус и ресурсы? На протяжении большей части истории у женщин было меньше доступа к положению в обществе и ресурсам, чем у мужчин. Хотя эти половые различия остаются, некоторые современные женщины, включая врачей, адвокатов и университетских профессоров, богаче и имеют более высокий статус, чем большинство мужчин. Когда женщины достигают более высокого социального положения, они становятся более ассертивными (Twenge, 2001). Появляются ли у них традиционно мужские предпочтения в выборе партнера, такие как его молодость или физическая привлекательность?

В различных обществах некоторые половые различия в предпочтении партнеров коррелируют с социальным положением женщин (Eagly, Wood & Johannesen-Schmidt, 2004). Например, в обществах, где женщины имеют мало богатства или власти, они чаще ищут более богатого мужчину, чем в обществах, где женщины относительно более обеспеченны. Означает ли это, что в будущем половые различия исчезнут, по крайней мере у женщин, обладающих высоким социальным статусом и властью? Это не вполне ясно. С одной стороны, значительные половые различия, описанные в этой главе, были обнаружены в наиболее эгалитарных обществах, таких как Нидерланды, Соединенные Штаты и Канада. В странах третьего мира половые различия становятся только больше. И в американском обществе женщины, обладающие богатством

и высоким статусом, проявляют такой же интерес к более пожилым мужчинам с высоким статусом, как и женщины, обладающие меньшей властью (Kenrick & Keefe, 1992; Townsend & Roberts, 1993; Wiederman & Allgeier, 1992).

Степень половых различий в предпочтениях при выборе партнера также меняется в зависимости от других факторов. Норм Ли с коллегами (Li et al., 2002) просили группу взрослых людей в зале ожидания аэропорта придумать партнера в одном из двух экспериментальных условий. Одни участники имели большой запас «партнерских долларов» и могли выбирать высокие уровни различных желательных особенностей (симпатичная внешность, богатство, доброта и т. д.). У других участников был ограниченный бюджет, поэтому выбор партнера с высоким уровнем одной особенности (например, богатства) вынуждал жертвовать остальными особенностями (например, выбирать менее привлекательного партнера). Когда женщины и мужчины придумывали идеальных партнеров без ограничений выбора, половые различия были относительно небольшими: участники обоего пола хотели получить партнера, который был бы исключительно представительным, потрясающе привлекательным и богатым. В конце концов, Анджелина Джоли и Брэд Питт не должны проявлять прагматизм при выборе партнера; они могут получить все сразу. Однако простые смертные обычно должны идти на компромиссы. Вынужденные идти на компромисс, мужчины и женщины делали совершенно разный выбор. Женщины отдавали предпочтение социальному положению и отказывались от симпатичной внешности; мужчины отдавали предпочтение привлекательности и отказывались от богатства. Однако при выборе сексуального партнера для случайной связи женщины становятся больше похожими на мужчин, изменяя свои предпочтения в пользу физической привлекательности (Fletcher et al., 2004; Li & Kenrick, 2006; Regan, Medina & Joshi, 2001).

C Культура, ресурсы и полигамия

Высоко в гималайских горах, вдоль границы Тибета и Кашмира, где холодные зимы и нехватка дождей создают суровые условия для выживания, незамужняя женщина может выйти замуж не за одного мужчину, а за нескольких. Эти мужчины объединяют свои ресурсы для воспитания детей в одной семье под одной крышей. Все полностью изменится всего лишь в нескольких сотнях километров к югу, в штате Патиала[1] в северной Индии, где влиятельный махараджа Бхупиндер Сингх женился на 350 женщинах.

Сталкиваясь с такими вариациями, многие социологи в начале XX века пришли к заключению, что формы брака у людей изменяются под влиянием произвольных и случайных исторических факторов. Но более поздние кросс-культурные исследования показывают, что этот вывод был преждевременным. Формы

[1] Существовал в 1948–1956 годах. — *Примеч. пер.*



Полиандрическая семья. Одна женщина очень редко выходит замуж больше чем за одного мужчину, и обычно это связано с недостатком ресурсов.

брака были связаны с распределением влияния и ресурсов в обществе, в свою очередь связанным с физической средой, в которой существует это общество. Пристальное рассмотрение экономических аспектов различных форм брака также позволяет сделать более общий вывод: когда мы перестаем обращать внимание только на то, насколько сильно «они» отличаются от «нас», кросс-культурные исследования могут помочь нам увидеть общие связи между всеми людьми как представителями одного биологического вида.

Рассматривая различные культуры, мы сразу замечаем, что паттерны брака вовсе не случайны. **Моногамия** — это брак между одним мужчиной и одной женщиной; **полигамия** включает **полиандрию** (одна женщина выходит замуж более чем за одного мужчину) и **полигинию** (один мужчина женится более чем на одной женщине). В подавляющем большинстве обществ мужчинам разрешено жениться на многих женах, тогда как лишь приблизительно 0,5 % обществ допускают полиандрические союзы между женщиной и многими мужчинами. Независимо от того, допускает ли общество полигамию, большинство отдельных браков во всех обществах моногамны. Тогда почему же, если наш биологический вид в целом склонен к моногамии, некоторые общества и браки не моногамны?

Рассмотрим еще раз полиандрических тибетцев. Обычно тибетская женщина не выбирает для женитьбы случайную группу мужчин. Вместо этого, подобно мужчинам, изображенным на приведенной здесь фотографии, такая группа мужчин состоит из братьев. Почему это происходит?

Моногамия – брачная традиция, в соответствии с которой один мужчина женится на одной женщине.

Полигамия – брачная традиция, в соответствии с которой либо один мужчина женится более чем на одной женщине (полигиния), либо одна женщина выходит замуж за более чем одного мужчину (полиандрия).

Полиандрия – форма брака, при которой у одной женщины есть несколько мужей.

Полигиния – форма брака, при которой у одного мужчины есть несколько жен.



Полигиническая семья. Один мужчина, вероятно, женится на нескольких женщинах, только когда он может накопить относительно большое богатство и занять высокое социальное положение.

Ответ на этот вопрос связан с природными ресурсами. Суровые условия жизни в Гималаях затрудняют выживание семьи из одного мужчины и одной женщины. Даже в наше время в тибетских семьях, в которых один мужчина женится на одной женщине, выживает меньше детей, чем в семьях, в которых братья объединяют свои ресурсы (Crook & Crook, 1988). Имея общую жену, братья сохраняют родовое имение, которое не обеспечило бы даже одну семью, если бы каждое поколение делило его на части. Если все дети в семье — девочки, то полиандрический паттерн сменится на полигинический и несколько сестер могут выйти замуж за одного мужчину, а родовое имение перейдет сыновьям от этого брака. Следовательно, тибетская полиандрия, по-видимому, является экономически обоснованной стратегией, с помощью которой ограниченный запас ресурсов наследуется по одной генеалогической линии.

Материальные ресурсы также обусловливают связь между социальным положением и полигиническим браком. Весьма вероятно, что мужчины возьмут себе несколько жен, когда совпадают несколько условий: (1) чрезмерное социальное неравенство, (2) в целом благоприятная окружающая среда, позволяющая одной семье накопить огромные богатства, и (3) иногда случающийся голод, из-за которого бедняки сталкиваются с опасностью недоедания (Crook & Crook, 1988). При этих обстоятельствах женщина, становящаяся членом большой богатой семьи, получает преимущества, даже если она должна делить своего мужа с другими женщинами. Хотя бедный мужчина мог бы окружить ее вниманием, богатая семья обеспечивает лучшую защиту от голода и дает шанс получить большое богатство для ее детей во времена изобилия. Интересно, что тот же самый паттерн обнаруживается у таких птиц, как американский зяблик; самцы, привлекающие более одной самки, контролируют территории, особенно богатые ресурсами (Orians, 1969).

Таким образом, результаты кросс-культурных исследований указывают на то, что связи между браком, богатством и статусом обусловлены потребностью выживания. Сила этих связей в любом конкретном обществе зависит от социальных и экономических условий.

Исследование

Как варианты полигамии и моногамии в различных культурах демонстрируют ограничения старой дихотомии «природа или воспитание»?



Социальный обмен при отношениях, основанных на обязательствах

Общественное положение, ресурсы и социальная рыночная стоимость могут оказывать важное влияние на то, кто будет в первую очередь выбран в качестве партнера. Сначала люди ищут партнеров, которые ценны как супруги в той же мере, что и они сами (Buss & Shackelford, 2008; Kenrick et al., 1993). Но после того как у пары установлены близкие отношения, процесс учета может измениться. В исследованиях, где партнеров просят подсчитать свои выгоды и затраты в любовных отношениях, не обнаружено, что такой подсчет является очень важным предсказателем счастья (Clark & Monin, 2006; Clark & Reis, 1988). Когда мы влюбляемся, мы можем быть заинтересованными в выгодах партнера не меньше, чем в собственных (Aron, Aron & Smollan, 1992; VanLange & Rusbult, 1995).

Маргарет Кларк и Кэтлин Крисмен (Clark & Chrisman, 1994) предположили, что при общинных отношениях только грубые нарушения правил справедливого обмена побуждают партнеров по долговременным отношениям подсчитывать затраты и выгоды. В полном соответствии с этим предположением Микула и Швингер (Mikula & Schwinger, 1978) обнаружили, что процесс подсчета зависел от степени доброжелательности в отношениях между партнерами. Отношения, в которых люди нейтрально относятся друг к другу, подчиняются **правилу справедливости**: вы получаете выгоды исходя из того, что сами сделали для другого человека. Представьте себе пару, в которой мужчина и женщина хранят продукты в холодильнике каждый на своей полке и делают друг другу массаж спины только за денежное вознаграждение. Отношения, в которых люди испытывают друг к другу достаточно позитивные чувства, подчиняются немного

Правило справедливости – выгоды и затраты каждого человека в социальных отношениях должны соответствовать выгодам и затратам другого человека.

Правило обмена по потребности – каждый человек в социальных отношениях предоставляет другому столько благ, сколько тому требуется, независимо от своих затрат и выгод.

другому правилу: все делится поровну. Наконец, при сильных позитивных чувствах, которые обнаруживаются в хорошо функционирующих браках, отношения подчиняются **правилу обмена по потребности**: вы даете партнеру все необходимое, не ведя подсчетов. В таких парах, если женщина приходит домой с работы с болью в спине, ее партнер делает ей массаж спины, не спрашивая, что он получит взамен. Таким образом, чем сильнее любовь между людьми, тем меньше они занимаются мелочными подсчетами того, кто кому что дал.

Действительно, чрезмерное внимание к процессу подсчета выгод может разрушить сокровенные чувства. В одном экспериментальном исследовании было обнаружено, что простая просьба к партнерам подумать о сопутствующих выгодах, которые они получают друг от друга, приводит к ослаблению любовных чувств (Seligman, Fazio & Zanna, 1980). Следовательно, после установления близких отношений, по-видимому, самым мудрым решением будет не обращать слишком много внимания на дополнительные ресурсы, которые вы получаете от своего партнера.

В Когда доминирование имеет значение

Как и большинство факторов, влияющих на социальное поведение, социальное доминирование включает взаимодействие между человеком и ситуацией. Мы рассмотрим здесь два интересных типа взаимодействий. Во-первых, доминирование партнера может быть желательным или нежелательным, в зависимости от других особенностей личности этого человека. Во-вторых, наше мнение о своем месте в иерархии доминирования зависит от взаимосвязи между нашим полом и особенностями других соперников.

Одного доминирования недостаточно. Мы обсудили результаты исследований, показывающие, что женщины ищут социально доминирующих и склонных к соперничеству мужчин. Эти особенности являются частью традиционной мужской роли, которая подчеркивает важность достижения доминирующего социального положения, в отличие от традиционной женской роли, которая подчеркивает важность общинных связей с другими (Sidanius, Cling & Pratto, 1991). Но что происходит при развитии отношений между традиционно ориентированным на соперничество мужчиной и женщиной с традиционно общинной ориентацией?

В результате наблюдений за текущими социальными взаимодействиями между традиционно и нетрадиционно ориентированными мужчинами и женщинами Уильям Айкс (Ickes, 1993) предположил, что у традиционно ориентированных партнеров возникает парадоксальная проблема. Хотя женщин первоначально привлекают социально доминирующие и склонные к соперничеству мужчины, с такими мужчинами жить не особенно приятно. Женщины более удовлетворены в долговременных отношениях с более феминиными или **андрогинными** мужчинами (у которых сочетаются традиционно мужские и женские черты) (Antill, 1983). Как отмечает Айкс (Ickes 1993), хотя доминирующие мужчины

Андрогинный – демонстрирующий в поведении сочетание маскулинных и фемининных черт.

могут быть привлекательными для женщин, они с меньшей вероятностью будут любящими, добрыми и заботливыми.

Дополнительные исследования показывают, что женщины предпочитают не мужчин, демонстрирующих чистую мужественность, а партнеров с высоким уровнем как маскулинной ассертивности, так и фемининной заботливости (Green & Kenrick, 1994). Действительно, хотя женщин относительно чаще привлекают традиционно маскулинные черты, людям обоих полов не нравится склонность партнера к соперничеству, если она выражается в недостатке заботы или экспрессивности.

Другая серия исследований пролила свет на взаимосвязанное сочетание маскулинного доминирования и заботливости (Jensen Campbell, Graziano & West, 1995). Участники читали описание человека противоположного пола, который проявлял одно из четырех сочетаний доминирования и доброжелательности. Например, некоторые читали о человеке, который был одновременно доминирующим (напористым, смелым, разговорчивым) и приятным (чутким, отзывчивым, благожелательным). Другие читали о человеке, который был доминирующим, но неприятным (грубым, эгоистичным, неуступчивым) — и так далее. Затем студенты оценивали свое желание пойти с этим человеком на свидание.

При оценке мужчинами женщин не имело никакого значения, была ли женщина доминирующей, но они явно предпочитали приятных женщин неприятным. Женщины предпочитали доминирующих мужчин, но только если эти мужчины также были приятными (рис. 8.4). Если мужчина был неприятным, он не был желательным как партнер для встреч, независимо от того, насколько он

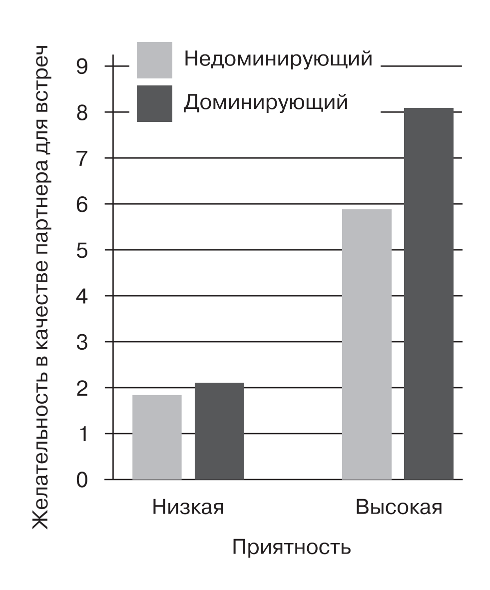


Рис. 8.4. Все же хорошие парни не всегда проигрывают. При оценке неприятных мужчин студенткам не так важно, доминирующие они или нет. Доминирование имеет значение, только когда мужчина приятный.

Источник: на основе (Jensen-Campbell, Graziano & West 1995).



Доминирование и привлекательность. Женщин привлекают доминирующие мужчины, но только если они добры и отзывчивы.

был доминирующим. Кроме того, результаты этого исследования позволяют понять, почему женщины находили Диего Риверу желанным любовным партнером. Биограф Фриды Кало отмечает, что он был не только богатым, могущественным и известным, но и нежным, чувственным, очаровательным, а также хорошо разбирался в женщинах: «Он любил говорить с женщинами: он ценил их ум, и в то время в Мексике или где-либо еще такое отношение было редким удовольствием для большинства женщин» (Herrera, 1983).

Кто побеждает? Способность привлечь желаемого партнера определяется в ходе соперничества. В одной серии исследований мужчин и женщин заставляли задуматься о сексуальном партнере, предлагая им вообразить идеальное свидание с партнером их мечты. Размышления о партнере побуждали мужчин, но не женщин, определенными способами производить хорошее впечатление. В одном случае мужчины, настроенные на свидание, давали более креативные и интересные ответы на различные тесты, определяющие творческие способности (Griskevicius, Cialdini & Kenrick, 2006). В другой серии исследований мужчины, думающие о свидании, с большей вероятностью высказывали мнения, которые противоречили мнениям других членов группы (например, говорили, что им понравилась не та картина, которую предпочли другие). Однако женщины, настроенные на свидание, чаще проявляли конформность по сравнению с женщинами в контрольной группе (Griskevicius, Goldstein, Mortensen, Cialdini & Kenrick, 2006).

В исследовании, проведенном еще одной группой социальных психологов, людей собрали в лаборатории и попросили соперничать за партнеров. Симметричные мужчины с неограниченной социосексуальной ориентацией с большей вероятностью непосредственно использовали тактику соперничества, чем менее симметричные мужчины с ограниченной социосексуальной ориентацией. Эти сексуальные мужчины пытались доминировать над соперником с помощью такого рода утверждений: «Ты проведешь со мной время намного интереснее, чем с другим парнем». Мужчины с ограниченной социосексуальной ориента-

цией использовали более мягкий подход, обращая внимание на свои положительные качества и представляя себя как хороших парней (Simpson, Gangestad, Christensen & Leck, 1999).

Женщины реже пытались доминировать над своими соперницами (Simpson et al., 1999). Но женщинам также свойственно чувство соперничества за статус при поиске партнера. Просто оно проявляется по-другому. Рассмотрим результаты исследования, в котором участникам показывали характеристики восьми представителей своего пола, которые якобы зарегистрировались в службе знакомств университетского городка. В одной группе все студенты были чрезвычайно склонны к социальному доминированию. Один был редактором университетской газеты и публиковал статьи в журнале *Runner's World* о том, что требуется для достижения превосходства; другой был молодым владельцем успешного предприятия. Во второй группе представленные студенты не отличались склонностью к доминированию (например, один сообщал о письме редактору университетской газеты как о своем главном достижении). К каждому профилю прилагалась фотография. Половина студентов видела очень привлекательных представителей своего пола (на самом деле это были модели из местного агентства). Другая половина видела внешне ничем не примечательных людей. Когда позже участников исследования просили оценить свою собственную привлекательность в качестве брачных партнеров, мужчины недооценивали себя после просмотра подборки потенциальных соперников, состоящей из социально доминирующих мужчин. На женщин же оказывала влияние физическая привлекательность других женщин, и они недооценивали себя как возможных партнеров по браку, когда все показанные им женщины были красивыми (Gutierres, Kenrick & Partch, 1999).

Используя метод регистрации движения глаз, Джон Мэнер и соавторы (Maner et al., 2003) обнаружили, что женщины чрезвычайно внимательно рассматривают красавиц, тогда как мужчины не обращают внимания на красивых мужчин. Женщины также очень хорошо запоминают красивых женщин, которых они видели ранее, и часто переоценивают количество красавиц в компании (Becker et al., 2005; Maner et al., 2003).

Быстрая проверка

1. В чем различие между ресурсами, которые ценят в супруге мужчины и женщины? Чем объясняется это различие?
2. В каких отношениях гомосексуалы и гетеросексуалы схожи и различны при выборе партнеров?
3. Как полиандрия и полигиния связаны с факторами окружающей среды?
4. Каково различие между взаимоотношениями, основанными на принципе обмена по справедливости и на принципе обмена по потребности?
5. Какие другие факторы влияют на привлекательность доминирования у мужчин?

Разрыв (и сохранение) отношений

До сих пор мы говорили главным образом о том, почему люди устанавливают отношения друг с другом. Но если люди начинают встречаться, то это не значит, что затем они всегда живут счастливо. Одни отношения заканчиваются после первого же свидания, другие — через несколько месяцев. Некоторые пары проходят через все стадии ухаживания лишь для того, чтобы разойтись после заключения брака. Что заставляет людей разрывать отношения? И знают ли психологи, что может помочь сохранить отношения и избежать разрушительных последствий развода?

И Некоторые люди уживчивее

Стабильность брака и его распад отчасти зависят от способности и мотивации человека поладить со своим супругом. В исследовании личностных черт 3147 женатых близнецов было обнаружено, что проблемы, сопровождающие долговременные связи, могут быть следствием генетически обусловленных различий в темпераменте (Jockin, McGue & Lykken, 1996). Во-первых, близнецы в нестабильных браках часто отличались необычным поведением и экстравертированностью. Необычные и экстравертированные люди могут иметь неограниченную социосексуальную ориентацию, что делает их отношения менее устойчивыми. Диего Ривера был печально известен своим отрицанием традиций и экстравертированностью, а также непостоянством в привязанностях. Во-вторых, у близнецов в нестабильных браках часто отмечалось плохое настроение. Хотя люди со скверным характером могут стремиться поддерживать долговременные отношения, их ворчливость заставляет партнеров чувствовать себя более неудовлетворенными (Caughlin, Huston & Houts, 2000; Shackelford & Buss, 2000).

Значительное количество исследований подтверждает идею о том, что черты личности сложным образом связаны с умением поддерживать отношения (например, Assad, Donellen & Conger, 2007). В одном лонгитюдном исследовании отслеживались отношения 300 пар, которые были помолвлены в 1930-х годах. Двадцать две пары разорвали помолвки, а 50 развелись в период между 1935 и 1980 годами. Эмоциональная стабильность и мужчин, и женщин в 1930-х годах являлась прогностическим фактором устойчивого брака в течение следующего полувека, тогда как плохая способность управлять побуждениями служила предиктором развода (Kelly & Conley, 1987). Другое исследование показывает, что люди с хорошим самоконтролем лучше способны приспосабливаться к своим партнерам (Finkel & Campbell, 2001).

С Некоторые ситуации приводят к распаду пар

Разрыву отношений также могут способствовать ситуационные факторы: от непосредственных стрессоров до более широких социальных норм (Fincham,



Разрыв отношений. В 2009 году певица Мадонна развелась со вторым мужем, режиссером Гаем Ричи. Как указано в этой главе, чуждые условностям и экстравертированные люди, такие как Мадонна (которая однажды опубликовала альбом своих фотографий в различных сексуальных позах с разными мужчинами и женщинами), разводятся чаще.

2003). Экономические проблемы часто играют определенную роль в распаде пар (например, Notarius & Markman, 1993). Легкая доступность альтернативных партнеров — еще одна особенность окружения, которая может дестабилизировать отношения (Greiling & Buss, 2000; Lydon, Menzies-Toman, Burton & Bell, 2008; Mishra, Clark & Daly, 2007; Rusbult, Zembrodt & Gunn, 1982). Но этот эффект различается в зависимости от того, имеется избыток мужчин или женщин. Марсия Гуттентаг и Пол Секорд (Guttentag & Secord, 1983) обнаружили, что в случае излишка женщин брачного возраста мужчины реже сохраняли верность и социальные нормы сдвигались в сторону сексуальной пермиссивности и более позднего брака. Напротив, в случае излишка достигших брачного возраста мужчин нормы смещались в направлении семейных ценностей, связанных с более ранними браками и меньшей сексуальной пермиссивностью. Гуттентаг и Секорд рассматривали этот феномен с экономической точки зрения: излишек мужчин брачного возраста позволяет женщинам требовать, чтобы потенциальные женихи демонстрировали больше преданности и приверженности семейным ценностям. Однако излишек женщин, достигших брачного возраста, вынуждает их конкурировать друг с другом за любовь мужчин.

В Для танго нужны двое

Многие из факторов, способствующих стабильности и завершению отношений, включают взаимодействия между человеком и окружением (Finkel, Burnette & Scissors, 2007; McNulty, O'Mara & Karney, 2008; Overall, Fletcher & Simpson, 2006). Например, низкая самооценка или неуверенность у одного партнера через некоторое время могут повлиять на динамику отношений (Graham & Clark, 2006; Hellmuth & McNulty, 2008; Vasquez et al., 2002). Люди с низкой

самооценкой склонны слишком быстро делать вывод, что партнеры теряют к ним интерес. Тогда они начинают проявлять холодность и отстраненность, что усложняет поддержание отношений для их партнеров. В конечном счете их неуверенность разрушает те самые доброжелательные отношения, которые им нужны, чтобы быть увереннее в себе (Murray et al., 2002b).

Еще одна форма взаимодействия между человеком и ситуацией, способствующая стабильности отношений, включает изменение нашего восприятия привлекательных людей (Johnson & Rusbult, 1989; Lydon, Fitzsimmons & Naidoo, 2003). В одном исследовании этого феномена студенты оценивали рекламные объявления из таких журналов, как *Cosmopolitan*, *Gentleman's Quarterly* и *Time*. Эти журналы содержали несколько фотографий привлекательных людей противоположного пола. Участники, состоящие в любовных отношениях, в отличие от не имеющих партнеров, оценивали этих моделей как значительно менее привлекательных физически и сексуально (Simpson, Gangestad & Lerma, 1990). В другом исследовании участники видели профиль очень привлекательного свободного человека противоположного пола (Lydon et al., 1999). Половине из них также сказали, что этот человек проявляет к ним романтический интерес. У менее верных участников усилилось влечение к этому человеку, но у более верных влечение уменьшилось, когда красивый человек проявлял к ним романтический интерес. Таким образом, наличие любовных отношений может привести к защитным изменениям в восприятии, вследствие которых мы считаем людей, потенциально угрожающих нашим отношениям, менее привлекательными. А люди, не обращающие внимания на альтернативные варианты, как можно было ожидать, больше довольны тем, что они имеют (Miller, 1997).

Если вы идете на жертвы ради вашего партнера, это может иметь хорошие или плохие последствия в зависимости от того, почему вы это делаете. Если вы или ваш партнер чем-либо жертвуете, чтобы достичь позитивных целей — сделать друг друга счастливым или укрепить ваши отношения, — это вселяет в вас обоих уверенность в себе и улучшает качество отношений. Однако если вы приносите жертвы, чтобы избежать конфликта или потому что чувствуете себя обязанным делать это, обычно это делает вас обоих несчастными и в результате разрушает отношения (Impett, Gable & Peplau, 2005).

Возможно, самым важным «фактором окружающей среды» для одного из партнеров в устойчивой паре является поведение другого партнера. Шутки, колкости, заискивания и недовольство каждого партнера задают определенную ситуацию для другого и в конечном счете — для обоих.

Нейропсихологические исследования показывают, что конфликтные отношения в краткосрочной перспективе могут приводить к гормональным стрессовым реакциям и негативно влиять на иммунную систему (Kiecolt-Glaser et al., 1993; Malarkey et al., 1994; Powers, Pietromonaco, Gunlicks & Sayer, 2006).

В долгосрочной перспективе супружеский конфликт может привести к насилию и серьезным отрицательным последствиям для физического и психического здоровья (Fincham, 2003).

Результаты еще одного исследования показывают, что дело не только в ваших реакциях на неблагоприятный ход событий, но и в том, как вы реагируете, когда у вас все идет хорошо. Отношения складываются удачнее, когда люди с энтузиазмом реагируют на хорошие новости, полученные от партнера, чем когда они реагируют пассивно или не интересуются партнером (Gable, Gonzaga & Strachman, 2006). Изучая, как различные пары усугубляют и разрешают конфликты, одна группа психологов пришла к важному пониманию того, как сохранить отношения перед лицом неизбежных взлетов и падений в жизни.

Взаимосвязи: теория и практика

Изучение здоровой коммуникации для сохранения браков

Представьте, что вы состоите в браке и ваш супруг пришел домой с работы в отвратительном настроении. Чтобы ободрить его, вы предлагаете пообедать в своем любимом ресторане, но получаете сердитый ответ: «Честно говоря, я не горю желанием идти в китайский ресторан пятый раз за этот месяц, спасибо!» Вы прерываете разговор и хлопаете дверью, уходя поесть без него? Или вы используете эту возможность, чтобы обсудить некоторые проблемы в отношениях, о которых вы думали, указав на параллели между действиями вашего партнера и поведением его недавно расставшихся родителей? Хотя теоретически ни один из этих ответов не кажется хорошим, часто трудно не ввязаться в неприятный разговор, спровоцированный партнером. Однако с течением времени такие отрицательные контакты по принципу «око за око» могут разрушить структуру отношений. Одна группа психологов, работающих на стыке социальной и клинической психологии, тщательно изучила стили взаимодействия счастливых и несчастных пар и использовала полученные результаты, чтобы помочь парам, испытывающим затруднения (Markman et al., 1988; Notarius & Pellegrini, 1984).

Эта исследовательская группа начала с того, что сделала видеозапись обсуждения парами проблем в их отношениях. Чтобы выяснить, как улаживают разногласия хорошо функционирующие пары, исследователи также сделали видеозапись обсуждения своих проблем счастливыми парами. Они также наблюдали за парами, прожившими в браке более 10 лет, чтобы узнать, чем отличаются сохранившие отношения от прервавших их. После многих исследований с участием сотен пар исследователи обнаружили некоторые основные отличия между здоровыми и нездоровыми паттернами коммуникации. Затем они использовали эти открытия для оказания помощи в случае проблемных браков (Notarius & Markman, 1993).

Пары, участвующие в этой программе исследований, сначала перечисляли потенциальные проблемные области, включая алкоголь, карьеру, деньги, родственников и секс. Затем они обсуждали конкретные проблемы в своих отношениях. В несчастных парах партнеры часто

реагировали на конфликт колкостями — негативными утверждениями о своих партнерах, а от них часто слышали ответные нападки. Ирония близких отношений заключается в том, что люди, которые обычно вежливы к незнакомцам и знакомым, часто грубы к тем самым людям, которые ожидают от них проявлений чуткости, любви и заботы. Таким образом, исследователи разработали руководство по вежливости для пар, включающее правила, приведенные ниже.

1. Когда ваш партнер предлагает вам что-то делать, скажите, что вы можете или хотите делать, а не что вы не можете или не хотите делать. Если партнер предлагает сходить в кино, а вы чувствуете себя усталым, скажите: «Я хотел бы сходить в кино завтра», а не «Я слишком устал».
2. Когда ваш партнер занят работой по дому, не сосредоточивайтесь на том, что вы не одобряете. Скажите: «Спасибо, что протерла стол» вместо «Ты не заметила пятно». Если вам обычно не нравится, как ваш партнер что-то делает, обсуждайте это в специально отведенное для этого время.
3. Всегда встречайте друг друга теплым приветствием, а при расставании нежно прощайтесь.
4. Избегайте психологизирования и не анализируйте поведение вашего партнера под предлогом заботы о нем. Не позволяйте себе таких высказываний: «Ты знаешь, что твое стремление к чистоте на кухне вызвано анальной фиксацией?»
5. Всегда высказывайтесь за себя, а не за партнера. Говорите: «Я очень хочу поехать на пикник, устроенный нашей компанией», а не «Я думаю, ты хорошо проведешь время на этом пикнике».
6. Если у вас есть свое мнение, выскажите его, вместо того чтобы пытаться заставить своего партнера догадаться о нем. Скажите: «Я ужасно хочу поужинать в мексиканском ресторане» вместо «Хочешь, сходим куда-нибудь поужинать сегодня?»
7. Если вы не можете сказать ничего хорошего, старайтесь молчать (на основе: Notarius & Markman, 1993, p. 77–78).

Как выяснилось, эти правила вполне хорошо работают. В одном лонгитюдном исследовании у собирающихся вступить в брак пар, участвующих в программе по обучению эффективной коммуникации, было на 50 % меньше разрывов отношений, чем в контрольной группе из пар, не участвующих в этой программе (Notarius & Markman, 1993).

Большинству людей требуется приложить некоторые усилия, чтобы научиться поддерживать счастливые и крепкие отношения. Впрочем, учитывая важность устойчивых отношений для психического и физического здоровья, эти усилия стоят того.

Исследование

Рассмотрите две знакомых вам пары – счастливую и несчастную (или уже распавшуюся). Как они отличаются с точки зрения индивидуальных, ситуационных и межличностных факторов, которые социальные психологи связывают со стабильностью отношений?

Быстрая проверка

1. Какие индивидные и ситуационные факторы влияют на вероятность того, что люди разорвут отношения или останутся вместе?
2. Какие четыре вещи вы можете сделать, чтобы выровнять отношения?

Повторный взгляд. Роман «слона» и «голубки»



Мы начали эту главу с некоторых вопросов, поднятых известной любовной связью между Фридой Кало и Диего Риверой. Почему привлекательная и обладающая ярким талантом молодая женщина могла вступить в отношения с менее привлекательным мужчиной, который был значительно старше ее? Исследования принятия решений о вступлении в брак дают простой ответ на половину этого вопроса: Диего был богатым, известным и влиятельным, а эти качества повышают привлекательность мужчин для женщин. Поскольку во всем мире с возрастом мужчины обычно становятся влиятельнее и богаче, союзы между пожилыми мужчинами и молодыми женщинами можно найти в различных обществах. Вдобавок к своему богатству и социальному положению Диего мог быть очень чутким и вдумчивым, что в сочетании с доминированием делает мужчин особенно привлекательными.

Почему у Диего было очень много любовных связей? Отчасти это объясняется его личностью — он был экстравертированным и чуждым условностей человеком, а эти две черты связаны с нестабильностью отношений. Другая часть ответа имеет отношение к его социальному окружению — Фрида была одной из многих молодых привлекательных женщин, которые предлагали ему себя. Как мы видели, наличие многих привлекательных альтернатив не способствует верности (хотя некоторые люди хорошо умеют сопротивляться искушению). Нестандартность отношений Фриды и Диего также позволяла им легче принимать предложения со стороны. Сама Фрида была очень привлекательной как для мужчин, так и для женщин, и у нее также часто были любовные связи.

Мы видели, что, хотя существуют важные универсальные особенности брачного поведения людей, также есть значительные культурные вариации. Культурные факторы, без сомнения, способствовали уникальным отношениям между Фридой Кало и Диего Риверой. Фрида и Диего были членами группы нешаблонно мыслящих людей, среди которых сексуально неограниченное поведение считалось нормой. Обсуждая разнообразие форм брака во всем мире, мы отмечали, что культурные и эволюционные факторы часто взаимодействуют. Две революции привели к впечатляющим изменениям в составе мексиканского населения, при этом женщин брачного возраста оказалось намного больше, чем мужчин. Как мы отмечали, сексуальные нормы обычно содержат меньше ограничений, когда женщин больше, чем мужчин.

Почему, несмотря на все тяжелые испытания для их отношений, Фрида и Диего снова сходились и оставались близки до самой смерти? Как мы видели, любовные отношения часто

сопровождаются трудностями и конфликтами. Однако мы также видели, что люди могут учиться преодолевать свои разногласия. Хотя их отношения не соответствовали обычным стандартам в западных обществах, это была в некотором смысле дань человеческой гибкости и разнообразию, а также силе человеческих привязанностей. Несмотря на их сексуальное влечение к другим, Диего и Фриду связывали глубокие и позитивные отношения. Они вдохновляли и поддерживали друг друга как художников, ценили мнения друг друга о своих творческих достижениях и оказывали социальную поддержку и в радости, и в беде. Действительно, их способность до самой смерти поддерживать отношения при таких нестандартных обстоятельствах свидетельствует о положительных наклонностях людей.

В этой главе мы снова увидели много взаимосвязей между социальной психологией и другими дисциплинами. Нейропсихологические исследования все больше показывают важность биологических факторов любви у людей, включая роль гормонов в возникновении и направленности влечения. Влияние исторических и культурных факторов на отношения между людьми позволяет связать психологию любви с историей, политологией и антропологией. А различия между мужчинами и женщинами в способах принятия решений, касающихся отношений со своими партнерами и детьми, поднимают интересные вопросы в области экономической психологии.

Резюме

Цели романтических отношений и факторы, связанные с каждой целью

Цель	Индивид	Ситуация	Взаимодействие
Получение сексуального удовлетворения	Возможности, обусловленные привлекательностью. Гендер. Уровень тестостерона. Рестриктивность социосексуальной ориентации. Сексуальная ориентация	Возбуждающая обстановка. Социетальная (общественная) пермиссивность в отношении выражения сексуальности	Мужчины могут видеть сексуальность в обстановке, которую женщины считают дружеской. Воспитание детей под одной крышей может запустить механизм, предназначенный для предотвращения инцеста
Формирование и упрочение семейных уз	Тип привязанности (надежная, тревожная/амбивалентная, избегающая). Ориентация на обмен	Опасности. Неверность партнера	Со временем сложившиеся супружеские отношения создают ситуацию, которая может влиять на поведение и черты личности супругов
Получение ресурсов и социального статуса	Гендер. Гомосексуалы и гетеросексуалы того же биологического пола часто имеют одинаковые предпочтения при выборе партнера	Наличие ресурсов влияет на культурные нормы, касающиеся брака. После установления близких отношений экономический фактор становится менее важным	Социальное доминирование привлекательно для женщин, только если оно сочетается с добротой. Мнение женщин об их положении в социальной иерархии связано с их внешностью и внешностью соперниц; мнение мужчин в большей степени основано на социальном статусе и обладании ресурсами

Определение любви и романтической привлекательности

1. Различные компоненты любви можно объединить в три фактора. Фактор *«Страсть»* складывается из романтического влечения и сексуального желания. Фактор *«Близость»* образован тесными узами. Фактор *«Решение/обязательства»* состоит из принятия решения о том, что человек любит другого и берет на себя обязательство хранить эту любовь.
2. Факторный анализ — это статистический метод сортировки тестовых заданий или образцов поведения на концептуально схожие группы.
3. Связанные с любовью чувства сочетаются по-разному в зависимости от разновидностей любви, таких как любовь к члену семьи или к страстному партнеру. Страстная любовь характеризуется сильным желанием другого человека, тогда как дружеская любовь состоит из привязанности и нежности.
4. Главные цели романтических отношений включают сексуальное удовлетворение, формирование и упрочение семейных уз, а также получение ресурсов и приобретение социального статуса.

Получение сексуального удовлетворения

1. Некоторые особенности внешности, включая низкое отношение объема талии к объему бедер у женщин и симметрию тела у людей обоего пола, считаются привлекательными в различных культурах.
2. Женщины меньше интересуются случайными сексуальными связями и более разборчивы при выборе сексуальных партнеров. Люди разного пола больше похожи друг на друга в подходе к долговременным отношениям.
3. Индивидуальные различия в сексуальном желании связаны с гормоном тестостероном у людей обоего пола, а эстроген и прогестерон, как обнаружилось, различными способами влияют на сексуальную привлекательность женщин.
4. Среди представителей обоих полов люди с неограниченной социосексуальной ориентацией имеют больше сексуальных партнеров и выбирают партнеров, которые социально привлекательны. Люди с ограниченной социосексуальной ориентацией выбирают партнеров с внешними признаками, указывающими на склонность к родительскому поведению.
5. Гомосексуальное поведение поднимает вопросы, интересные с эволюционной точки зрения. В традиционных обществах была обнаружена связь такого поведения со склонностью помогать братьям и сестрам, и некоторые данные свидетельствуют о том, что гомосексуальное поведение может быть побочным продуктом генетических отклонений относительно репродуктивных выгод гетеросексуальных родственников.

6. Ситуации, усиливающие общее физиологическое возбуждение, могут усиливать страстное влечение. Согласно двухфакторной теории, возбуждение от любого источника может быть по ошибке приписано любимому человеку. Однако возбуждение может повышать влечение, даже когда человек знает, что партнер не является непосредственной причиной этого возбуждения.
7. Нормы, регулирующие выражение сексуальных чувств до и после заключения брака, в различных культурах варьируют, при этом представители азиатских культур имеют относительно более ограниченную социосексуальную ориентацию, а североамериканцы и австралийцы — менее ограниченную. Эти нормы также варьируют среди групп, относящихся к различным субкультурам в данном обществе, таким как религиозные и нерелигиозные люди.
8. Люди воспринимают потенциально сексуальные ситуации по-разному. По сравнению с женщинами мужчины обычно видят больше сексуальности во взаимодействиях между мужчинами и женщинами, если женщина не приходится им сестрой.
9. Взаимодействие культуры и эволюционных механизмов оказывает влияние на сексуальную аттракцию. Мальчики и девочки, воспитанные под одной крышей, впоследствии с меньшей вероятностью станут испытывать друг к другу страстное влечение, что указывает на существование механизма, блокирующего сильную сексуальную аттракцию между сиблингами.

Формирование и упрочение семейных уз

1. Взрослые привязанности демонстрируют многие особенности связи между матерью и детьми. В отличие от типичных млекопитающих, взрослые мужчины также связаны со своим потомством.
2. Люди различаются по типам привязанности. Одни уверены в поддержке своих любимых, другие проявляют тревожность/амбивалентность, третьи демонстрируют избегающий тип привязанности.
3. Люди, ориентированные на обмен, в отличие от людей с общинной ориентацией, испытывают больше неудовлетворенности партнерами по браку.
4. Опасные ситуации усиливают желание быть рядом с теми, к кому мы привязаны.
5. Эротомания — это расстройство, при котором человек упорно верит, что другой человек очень любит его, несмотря на убедительные доказательства обратного. Оно может быть связано со сбоем нормальной реакции на угрозу разрыва любовной связи.
6. Мужчин несколько больше расстраивают сексуальные отношения партнерши на стороне, чем ее глубокая эмоциональная связь с кем-либо, тогда как

женщин обычно относительно больше беспокоит, когда их партнеры испытывают к кому-то глубокую эмоциональную привязанность.

7. Брак сам по себе является ситуацией, которая может со временем повлиять на личностные качества человека.

Получение ресурсов и приобретение социального статуса

1. Социальный статус, богатство и доминирование супруга более важны при оценке женщинами мужчин, чем при оценке мужчинами женщин.
2. Молодость и привлекательная внешность повсеместно расцениваются мужчинами как признаки репродуктивного потенциала.
3. Гомосексуальные мужчины, так же как и гетеросексуалы, предпочитают относительно молодых привлекательных партнеров и обращают относительно мало внимания на статус партнеров.
4. Половые различия в желании иметь супруга с высоким социальным статусом более выражены в странах третьего мира. Однако даже богатые женщины с высоким статусом в западных обществах также ищут партнеров мужского пола со статусом и богатством. Половые различия при выборе партнера более заметны, когда мужчины и женщины вынуждены выбирать, какие качества им больше всего нужны в партнере.
5. Полиандрия часто предполагает, что женщина выходит замуж за братьев, и распространена в областях с недостаточными ресурсами, где семьи не выжили бы, если бы их землевладения разделялись между детьми. Полигиния более распространена и принимает крайние формы, когда жесткая социальная иерархия сочетается с достаточно богатыми природными ресурсами, которые позволяют одной семье накапливать значительные богатства.
6. Представители обоих полов ищут долговременных партнеров, подобных себе по статусу и социальной рыночной стоимости, но, как только люди устанавливают долговременные отношения, они начинают меньше подсчитывать выгоды и затраты и больше учитывать потребности партнера.
7. Доминирование привлекательно только в сочетании с добротой.
8. Мнение женщин об их месте в социальной иерархии связано с оценкой своей физической привлекательности, а мнение мужчин — с оценкой своего социального статуса и ресурсов.

Разрыв (и сохранение) отношений

1. Некоторые индивидные факторы влияют на стабильность отношений. Чуждые условностям, экстравертированные или имеющие скверный характер люди обычно меньше удовлетворены браком и чаще разводятся.

2. Некоторые ситуации приводят к распаду пар, включая экономические трудности и избыток в окружении доступных партнеров. Когда имеется относительно много доступных женщин и мало мужчин, нормы сдвигаются к сексуальной пермиссивности и более поздним бракам. Когда имеется относительный излишек мужчин, социальные нормы сдвигаются в направлении более ранних браков и меньшей пермиссивности.
3. Гармоничные отношения зависят не только от приятных личных качеств одного человека, потому что негативная коммуникация или неуверенность в другом человеке могут изменить ситуацию и создать порочный круг.
4. Верность в отношениях изменяет восприятие альтернативных вариантов, приводя к тому, что люди оценивают представителей противоположного пола как менее привлекательных.
5. Исследования счастливых пар позволили обнаружить принципы коммуникации, которые могут помочь сохранять браки. Некоторые из них просто предполагают ясную и тактичную коммуникацию и воздержание от ответных нападок на раздражающие колкости партнера.

Глава 9

Просоциальное поведение

Странная история Семпо Сугихары

Период нацистского господства в Европе дает ужасные примеры худших проявлений человеческой природы. Более чем 11 миллионов гражданских лиц — включая цыган, гомосексуалистов и политических диссидентов, но в основном евреев — были изгнаны из своих домов, лишены всех прав, доведены до животного состояния и в конце концов убиты в ходе Холокоста. Как ни странно, в это же время мы встречаем проявления лучших человеческих качеств: люди, по большей части почти не знавшие этих жертв, совершали ради их спасения замечательные акты доброты, героизма и самопожертвования. Но один случай, возможно, наиболее успешной помощи во время Холокоста многие годы оставался практически никому не известным.

Одним ранним летним утром 1940 года 200 польских евреев собрались у японского консульства в Литве, чтобы попросить спасти их от нацистов, стремительно продвигающихся по Восточной Европе. Решение искать помощи именно у японских властей вызывает недоумение. В то время правительства нацистской Германии и императорской Японии поддерживали тесные связи и имели общие интересы. В действительности эти связи и общие интересы были настолько сильны, что вскоре эти страны заключили военный союз против большей части остального мира. Почему же евреи, являвшиеся объектом ненависти для Третьего рейха, отдались на милость одного из союзников Гитлера?

Для ответа на этот вопрос нам нужно вспомнить, что происходило за несколько лет до этого, в середине 1930-х годов. В то время, еще до установления тесных стратегических связей с гитлеровской Германией, Япония упростила выдачу еврейским беженцам разрешений на поселение в Шанхае, чтобы получить взамен финансовые ресурсы и политическую поддержку международного еврейского сообщества. Как это ни парадоксально, в довоенные годы, когда большинство стран мира (включая Соединенные Штаты) отворачивались от доведенных до отчаяния жертв гитлеровского «окончательного решения еврейского вопроса», именно Япония — союзник Гитлера — предоставила им убежище (Kranzler, 1976).

Таким образом, когда в июле 1940 года 200 евреев столпились у дверей японского консульства в Литве, они знали, что человек за этими дверями предлагает им лучший и, возможно, последний шанс на спасение. Этого человека звали Семпо Сугихара, и, по всей видимости, ему совсем не подходила роль спасителя. Стать дипломатом среднего звена ему помогла хорошая родословная: он был сыном правительственного чиновника из семьи самураев — японского сословия воинов, известных своей верностью, владением боевыми искусствами и свирепостью в битве. Он ставил перед собой высокие карьерные цели, мечтая однажды стать японским послом в России. Сугихара также был большим любителем развлечений, вечеринок и музыки. Поэтому на первый взгляд не было никаких оснований предполагать, что этот любящий повеселиться профессиональный дипломат рискнет карьерой, репутацией и своим будущим, чтобы попытаться спасти евреев, которые в 5:15 утра пробудили его от крепкого сна. Тем не менее именно так он и сделал — вполне осознавая потенциальные последствия для себя и своей семьи.





Жизнь в подарок от Сугихары. Люди стоят в очереди за жизнью перед офисом Семпо Сугихары, в то время как в другой очереди ждут смерти в нацистском концентрационном лагере. Вероятно, без помощи Сугихары стоящие в первой очереди скоро оказались бы во второй.

Поговорив с людьми из толпы за воротами, Сугихара понял всю тяжесть их бедственного положения и отправил телеграмму в Токио с просьбой о разрешении оформить им туристические визы. Хотя еще действовали мягкие правила выдачи японских виз и вида на жительство для евреев, он сразу же получил отказ в ответ на свою просьбу, а также на более настоятельные второе и третье ходатайства. Именно в данный момент своей жизни этот успешный, честолюбивый карьерист сделал то, чего никто не мог от него ожидать. Он решил начать оформлять необходимые для путешествия документы, открыто нарушив ясно сформулированный и дважды подтвержденный приказ.

Это решение стоило Сугихаре карьеры. Через месяц он был снят с поста генерального консула и переведен на более низкую должность в Берлине, где у него уже не было такой свободы

действий. В итоге за проявленное неповиновение он был уволен из Министерства иностранных дел. После войны он опустился до того, что зарабатывал на жизнь продажей электрических лампочек. Но за несколько недель до того, как ему пришлось закрыть консульство в Литве, он придерживался выбранной для себя линии поведения, круглые сутки проводя собеседования с претендентами и оформляя документы, необходимые для их спасения. Даже после того, как консульство было закрыто и он поселился в отеле, он продолжал выдавать визы; даже после того, как он довел себя до худобы и истощения напряженным трудом, даже после того, как это напряжение лишило его жену способности кормить грудью ребенка, он без отдыха оформлял визы. Даже при посадке на поезд, увозящий его в Берлин, даже в самом поезде он подписывал спасительные документы и совал их в тянущиеся за спасением руки, в итоге сохранив жизнь тысячам невинных людей. И, наконец, когда поезд начал увозить его, он низко поклонился и принес извинения тем, кого он вынужден был оставить в затруднительном положении — прося прощения за то, что не смог им помочь (Watanabe, 1994).

Для того чтобы понять решение Сугихары помочь тысячам евреев уехать в Шанхай — и, как мы увидим, последующее решение японского верховного командования поддерживать и защищать их в течение всей войны, — важно осознать одну принципиальную истину, касающуюся просоциальных действий: они редко определяются каким-либо одним фактором. Оказание помощи обусловлено действием и взаимодействием множества сил. Прежде чем мы рассмотрим эти силы — и попытаемся понять, казалось бы, необъяснимые действия Семпо Сугихары, — мы должны уяснить, что означает просоциальное поведение. Кроме того, мы должны понять, что помогающий может достигать собственных целей: существуют как материальные, так и нематериальные выгоды от предоставления помощи. Поэтому в этой главе, определив и проиллюстрировав, что мы подразумеваем под просоциальным поведением, мы выделим основные цели просоциальных действий и исследуем, как они могут объяснять различные типы предоставления помощи, включая случай Семпо Сугихары.

Цели просоциального поведения

Просоциальное поведение проявляется в различных масштабах и формах, но в любом случае оно предполагает предоставление определенного рода помощи. На самом базовом уровне **просоциальное поведение** относится к действиям, направленным на оказание помощи другому человеку. Это понятие применимо, даже когда помогающий также извлекает выгоду. Так, если по пути в кино вы кладете двадцатидолларовую банкноту в кружку Армии спасения, чтобы произвести впечатление на друга, это все равно будет просоциальное действие. Конечно, хотя ваше поведение можно считать просоциальным, мало кто назовет ваши мотивы особенно похвальными. Теперь предположим, что, вместо того чтобы бросить 20 долларов в кружку Армии спасения с целью получить побочную выгоду или одобрение, вы отправили их анонимно в эту организацию, поскольку знали, что это вызовет у вас приятное внутреннее ощущение. Основное различие между этими двумя видами помощи состоит в том, откуда вы ожидали получить вознаграждение — извне или от самого себя. Психологи давно пришли к пониманию важности различия между внешними и внутренними источниками

вознаграждения за помощь и считали морально более ценными просоциальные действия, которые мотивированы только внутренними вознаграждениями. Некоторые теоретики определяют такую внутренне мотивированную помощь как альтруистическую (Bar-Tal & Raviv, 1982; Eisenberg & Fabes, 1998).

Просоциальное поведение – действия с целью помочь другим людям.

Чистый (истинный) альтруизм – действия исключительно с целью помочь другим людям.

Однако другие теоретики (Batson & Shaw, 1991) склонны приберегать понятие альтруизма для описания более узкого типа просоциального поведения, который мы можем назвать **чистым альтруизмом**. Чистый (или истинный) альтруизм относится к поведению, направленному на помощь другому человеку только ради его блага. При альтруистическом поведении этой категории помощь предоставляется без учета внешних *или* внутренних выгод помогающего. Конечно, могут существовать вознаграждения за помощь, но при чисто альтруистических действиях эти вознаграждения не могут быть причиной решения оказать помощь. Таким образом, если бы вы отправили 20 долларов Армии спасения и впоследствии ощутили удовольствие от этого поступка, все же чистый альтруизм вы проявили бы, если бы пожертвовали не для того, *чтобы* доставить себе приятное или исходя из других своекорыстных интересов. В настоящее время существование исключительно альтруистических действий, свободных от своекорыстного интереса, вызывает наибольшие споры среди исследователей альтруизма. В конце данной главы мы рассмотрим результаты исследования, которое должно было дать ответ на этот принципиальный вопрос.

Люди регулярно совершают просоциальные поступки во всех человеческих обществах (Dovidio, Piliavin, Schroeder & Penner, 2006), и склонность помогать другим — это наследственная черта, которая передается генетически (Rushton, Fulker, Neale, Nias & Eysenck, 1986). Следовательно, вполне вероятно, что оказание помощи выполняет определенные важные функции — как для общества, так и для отдельных людей. Действительно, значительное количество исследований в социальной психологии указывают на ряд целей, которым служат просоциальные действия. Мы можем помогать (1) ради собственного благополучия, (2) для повышения социального положения и получения одобрения, (3) для управления собственным Я-образом и (4) для управления своим настроением и эмоциями. Сначала рассмотрим главную из базовых причин оказания помощи другим — помощь самим себе.

Исследование

Вспомните, когда вы в последний раз имели возможность предоставить помощь. Если вы действительно оказали помощь, можете ли определить, какой фактор или набор факторов имели значение для принятия такого решения? Если не оказали, что можно было бы изменить в ситуации, чтобы вы приняли другое решение?

Быстрая проверка

1. Как бы вы определили чистый альтруизм?
2. Каковы четыре главные цели просоциальных действий?

Улучшение своего благополучия: получение генетических и материальных выгод

Вопрос, почему люди оказывают помощь, всегда был неудобным с точки зрения теории эволюции. На первый взгляд, предоставление ресурсов для помощи другим не согласуется с дарвинистским представлением о том, что мы всегда действуем для того, чтобы повысить шансы *собственного* выживания. С этой точкой зрения, по-видимому, не согласуется тот факт, что люди регулярно различным образом помогают друг другу, придерживая открытую дверь или вынося ребенка из горящего здания (McGuire, 1994; Pearce & Amato, 1980). Впечатляет не только разнообразие форм помощи, но и частота ее предоставления в современном обществе. В одних только Соединенных Штатах 80 % взрослых жертвуют деньги на благотворительность или работают волонтерами (Bello, 2008). Такие альтруистические наклонности приобретают больший смысл в эволюционной перспективе, когда мы добавляем к традиционным эволюционным объяснениям поведения еще два.

Концепции эволюции помощи

Первая концепция была сформулирована биологом У. Д. Гамильтоном (Hamilton, 1964), который понял, что с эволюционной точки зрения действия индивида направлены на обеспечение выживания не столько индивида, сколько его *генетической конструкции*, и поэтому индивид действует и будет действовать именно таким образом (Tooby & Cosmides, 2005).

Защита родственников. Это различие между личным и генетическим выживанием отражено в концепции **совокупной (итоговой) приспособленности** Гамильтона, согласно которой есть вероятность, что организация генетического материала человека сохраняется не только в его собственном потомстве, но и в потомстве любых родственников. Это различие имеет большое значение для понимания и прогнозирования оказания помощи, потому что оно подразумевает, что люди вполне могут идти на риск и соглашаться на потери, если при этом они повышают свою совокупную приспособленность — шансы

Совокупная (итоговая) приспособленность — выживание генов у потомства индивида и у родственников, которым он помогает.

Взаимная помощь — помощь за ранее оказанную помощь.

на выживание своих генов. Следовательно, мы должны быть готовы рисковать даже собственной жизнью, если это повышает вероятность выживания большего количества копий наших генов в любых родственниках, которым мы помогаем. Есть масса свидетельств, что люди предпочитают помогать тем, с кем они генетически связаны. У многих видов животных распространена помощь родственникам — предоставление питания, защиты и укрытия, — находящаяся в прямой зависимости от степени их родства: животное охотнее помогает тем, с кем оно имеет больше общих генов через родословную (Sherman, 1981). В значительной мере и во многих культурах люди демонстрируют такой же паттерн (Cunningham, Jegerski, Gruder & Barbee, 1995; Neyer & Lang, 2003; Webster, 2003; рис. 9.1). Эта тенденция помогать генетически близким родственникам принимает такие разные формы помощи, как донорство почки в Соединенных Штатах или помощь в схватке на топорах у индейцев в джунглях Венесуэлы (Borgida, Conner & Manteufal, 1992; Chagnon & Bugos, 1979).



Рис. 9.1. Помощь родственникам и неродственникам. Участники исследования указывали, помогут ли они конкретным людям в различных ситуациях. Их готовность помочь напрямую зависела от генетического родства с этими людьми.

Источник: Адаптировано из Cunningham et al. (1995).

Взаимопомощь. Концепция совокупной приспособленности Гамильтона позволяет нам понять самопожертвование ради родственников. Но как эта логика эволюции может объяснить тот факт, что в группах и животных, и людей помощь регулярно предоставляется неродственникам? Второе важное достижение современной эволюционной теории — концепция **взаимной помощи**. Роберт Триверс (Trivers, 1971) указал на то, что помощь часто является взаимной



Ты обыщешь мою спину, а я — твою. Взаимопомощь в форме взаимного груминга часто встречается среди животных. Это сотрудничество приносит пользу всем участникам.

и связана с совместной деятельностью, так что помогающие взамен также получают помощь. Вспомните, в главе 6 вы узнали, что во всех человеческих обществах есть норма взаимности, которая обязывает людей отплачивать услугой за услугу. Триверс показал, что взаимная помощь также часто имеет место среди животных. У тех из них, чьи гены способствовали таким взаимодействиям, было преимущество в выживании.

При оказании взаимной помощи людьми, не состоящими между собой в родстве, преимущество в выживании обусловлено материальной выгодой, которую получают сотрудничающие люди, в отличие от несотрудничающих. Действительно, сотрудничающие между собой люди в конечном счете действительно часто имеют это преимущество, потому что взаимопомощь открывает им доступ к выгодам и постоянным полезным связям, которые иначе были бы недоступны (Flynn, 2003). Например, рассмотрим результаты исследования европейских экономистов, которые изучали роль сотрудничества в долгосрочных отношениях между нанимателем и работником. Они обнаружили, что, когда фирмы вознаграждали сотрудников, работа которых принесла пользу фирме, эти сотрудники прилагали больше усилий и меньше бездельничали на работе. Все это значительно повышало прибыль, обеспечивая выживание фирмы и рабочие места для сотрудников (Fehr, Gachter & Kirchsteiger, 1997). В целом взаимопомощь может обеспечить материальные преимущества людям, которые умело пользуются ею, что способствует их благополучию и повышает вероятность выживания их генов.

Взаимосвязи: метод и факты

Использование генетики поведения для изучения помощи

Исследования того, в какой степени человеческое поведение можно объяснить влиянием наследственности или среды, имеют долгую историю (Bouchard, 2004; Galton, 1875). Недавно специалисты в области генетики поведения сделали важные новые открытия, изучая специальные методы, для того чтобы отделить друг от друга эти две основные причины

поведения (Dick & Rose, 2002). Один из данных методов включает исследование близнецов (Knafo & Plomin, 2006; Segal, 2000).

Например, генетики сравнивали близнецов двух видов: монозиготных, все гены которых одинаковы, и гетерозиготных, которые имеют только половину общих генов. Черты личности монозиготных близнецов в подавляющем большинстве оказались более схожими, чем у гетерозиготных близнецов (Tellegen et al., 1988). Но позволяют ли исследования монозиготных и гетерозиготных близнецов получить данные о мотивации, стоящей за склонностью оказывать помощь? Это возможно двумя способами. Во-первых, паттерны оказания помощи у взрослых и у 14-месячных детей имеют больше общего у монозиготных близнецов, чем у гетерозиготных (Rushton et al., 1986; Zahn-Waxler, Robinson & Emde, 1992). Проведя более широкий анализ степени этих различий, исследователи установили, что склонность помогать обусловлена в равной степени генетическими и негенетическими факторами.



Двойная обязанность. Особая связь между монозиготными близнецами, обусловленная генетическими и другими факторами, заставляет их очень заботливо относиться друг к другу.

Во-вторых, в других исследованиях был поставлен вопрос, будут ли монозиготные близнецы с большей вероятностью помогать друг другу. Нэнси Сигал обнаружила, что в задании, требующем от испытуемых зарабатывать очки, монозиготные близнецы зарабатывали друг для друга очки охотнее, чем гетерозиготные. Кроме того, в задании на решение головоломки друг другу помогали 94 % монозиготных близнецов и лишь 46 % гетерозиготных. Наконец, в игре с заключением сделки монозиготные близнецы взаимовыгодно сотрудничали значительно чаще, чем гетерозиготные (Segal, 2000). Конечно, эти результаты согласуются с концепцией совокупной приспособленности и идеей о том, что люди будут действовать ради повышения выживаемости их генов, даже если эти гены будут в теле другого человека.

Таким образом, из исследований близнецов явствует, что гены оказывают сильное влияние на склонность оказывать помощь. В то же время отмечается сильное влияние научения и среды, и эти данные дают повод для оптимизма тем, кто надеется привить просоциальную ориентацию другим, особенно детям.

Обучение помощи

Какие качества человека могут побудить его оказывать помощь, чтобы получить генетические и материальные выгоды? Выделяют два таких качества: привитые убеждения и расширенное чувство «мы».

И **Привитые убеждения.** Если помощь другим — даже не родственникам — может дать генетические и материальные выгоды для помогающего, то люди, которые в большей степени уверены, что это так, должны чаще оказывать помощь. Именно это было обнаружено в одном опросе, проведенном в американских корпорациях: те из них, руководители которых считали основанием для благотворительности собственную выгоду, чаще были крупными спонсорами (Galaskiewicz, 1985). Откуда берется мнение о том, что помощь другим служит собственным интересам? Один из источников — процесс обучения. Даже в относительно позднем возрасте людям можно внушить мысль, что просоциальное поведение идет — или не идет — на пользу самому человеку. Возьмем, например, обучение классической экономической теории. Основное предположение состоит в том, что люди будут игнорировать или эксплуатировать других для получения максимального результата. Исследования показали, что студенты-экономисты в большей степени, чем студенты, обучающиеся другим дисциплинам, таким как психология, действительно следуют предположениям классической экономической теории. Они чаще потребуют себе бо́льшую плату на переговорах или при выделении средств (Kahneman, Knetsch & Thaler, 1986; Marwell & Ames, 1981). И, что имеет прямое отношение к теме помощи, с меньшей вероятностью делают пожертвования на благотворительность, и это нежелание усиливается по мере обучения экономике (Frank, Gilovich & Regan, 1993).

И **Расширенное чувство «мы».** Приобретенная ориентация на внешний мир может влиять на желание получить непосредственную выгоду от оказания помощи еще одним способом. Эта приобретенная ориентация — расширенное чувство «мы» — развивается в семье задолго до обучения в колледже, и она предполагает скорее генетическую, чем материальную выгоду. Как вы уже видели, люди предпочитают помогать кровным родственникам, по-видимому, чтобы способствовать выживанию собственных генов. Однако нельзя заглянуть внутрь друг друга и определить количество общих генов. Вместо этого приходится использовать *признаки* генетического родства, которые обычно связаны с родственниками (Krebs, 1989; Kurland & Gaulin, 2005). Один из таких признаков — наличие в семье людей определенного типа. Люди, так же как и животные, реагируют на тех, с кем они выросли, как на своих родственников (Aldhous, 1989; Wells, 1987). Хотя этот признак генетической связи иногда может увести нас в неправильном направлении, обычно он точен, потому что люди, живущие вместе, как правило, действительно *являются* членами одной семьи — группы, которую почти все определяют как «мы».

Следуя этой логике, можно сделать интересный вывод, что те люди, родители которых регулярно приводили домой самых разных людей — отличающихся происхождением, привычками и внешностью, — во взрослом возрасте должны чаще помогать незнакомцам. Это можно объяснить тем, что их концепция «мы»

будет расширена и в нее будут включены не только ближайшие или дальние родственники. Таких людей вдохновляет на помощь чувство «мы», расширенное до всего *человеческого* рода (Burnstein, 2005; Piliavin, Dovidio, Gaertner & Clark, 1981).

Одно из подтверждений этой идеи можно найти в культурах с различными правилами для приглашения других людей, особенно просто знакомых, в гости. Во многих азиатских обществах подобные приглашения редки, и получающий их человек должен быть очень польщен. Однако в западном обществе встречи дома с разными знакомыми — просто пообедать, посмотреть по телевизору спортивные соревнования и т. д. — намного более распространены. В соответствии с представлением о том, что разнообразное домашнее окружение развивает склонность к оказанию помощи незнакомцам, американцы охотнее японцев или китайцев помогают людям, не принадлежащим к их собственным группам. Но японцы и китайцы больше готовы помогать членам собственных групп, чем американцы (Leung, 1988).

Подобного рода факты делают еще более загадочными действия Семпо Сугихары, направленные на помощь еврейским беженцам перед началом Второй мировой войны. Почему член японского общества, известного нежеланием принимать чужеземцев, так заботился о благополучии группы иностранцев? Первая подсказка к ответу на данный вопрос относится к юности Сугихары. Его отец, налоговый инспектор, которого на некоторое время отправили в Корею, перевез туда семью и открыл гостиницу. Сугихара вспоминал, что был очень впечатлен готовностью родителей принимать самых разных гостей, заботясь об их основных потребностях в еде и крове и даже очищая их волосы и одежду от вшей, несмотря на то что некоторые были слишком бедны, чтобы платить (Watanabe, 1994). С этой точки зрения, возможно, мы можем увидеть причину, по которой позже Сугихара будет помогать тысячам европейских евреев, — расширенное чувство «мы», являющееся результатом присутствия в доме родителей разных людей. Как он заявил в интервью спустя 45 лет после упомянутых событий, национальность и религия этих несчастных не имели для него значения, было важно лишь то, что «они являлись *людьми* и нуждались в помощи» (Craig, 1985).

Конечно, всегда рискованно пытаться делать из одного случая общие выводы. Однако мы знаем, что Сугихара был не единственным известным спасителем той эпохи, который в детстве сталкивался в семье с множеством людей. Сэмюэль и Перл Олинер (Oliner & Oliner, 1988) обнаружили значительные различия в этом отношении между неевреями, которые укрывали евреев от нацистов и которые этого не делали: по рассказам спасителей, в детстве они близко знали больше представителей различных социальных классов и религий. Кроме того, в период взросления они чувствовали себя похожими на членов более широкой и разнообразной группы людей, чем неспасители. Расширенное



Чужие. На этой фотографии показаны жена, сын и свояченица Сугихары на захваченной нацистами территории спустя несколько месяцев после того, как он был освобожден от своих обязанностей в Литве. Обратите внимание на табличку с надписью «Евреям вход запрещен» на воротах парка. Неизвестно, случайно или специально попала она в кадр. Однако мы знаем, что фотографию делал сам Сугихара и что он поставил свою семью перед воротами. А как думаете вы? Была ли эта табличка случайной деталью снимка или она использована сознательно, чтобы передать горькую иронию? Вам будет проще ответить на этот вопрос, если вы увидите, где находится правая рука свояченицы.

чувство «мы» было связано не только с их решением помочь во время войны отличающимся от них людям. При повторном опросе этих спасителей полвека спустя выяснилось, что они помогали большему количеству людей по самым разным причинам (Midlarsky & Nemeroff, 1995; Oliner & Oliner, 1988). Все это позволяет дать совет будущим родителям, желающим сформировать у своих детей терпимое отношение к другим: позвольте им позитивно контактировать в семье с людьми различного происхождения.

Исследование

Между детьми, которые проводят много времени дома друг у друга, часто на всю жизнь устанавливаются дружеские отношения. Это может объясняться тем, что дети приглашают к себе домой только тех приятелей, с которыми они особенно близки. А возможно, эта особая близость развивается на основе контактов в домашних условиях. Какой фактор, на ваш взгляд, оказывает более сильное влияние?

Сходство и близость

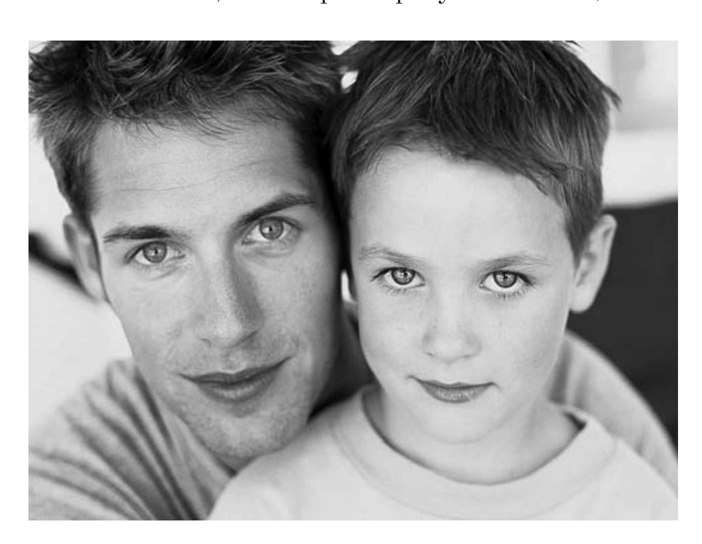
На чувство «мы» человека может влиять не только предшествующий опыт, но и определенные особенности текущей ситуации. Например, согласно эволюционному подходу к мотивации помощи, эти ситуативные факторы, связанные

с особенно важной категорией «мы» — родственниками, — должны приводить к увеличению помощи. Данные о двух таких факторах — сходства и близкого знакомства — согласуются с эволюционным подходом (Berger et al., 2001).

C

Сходство. Один из способов, которым два человека могут определить степень своего генетического родства, основан на оценке сходства (Rushton, Russell & Wells, 1984); очевидно, это касается не только физических качеств, но также определенных черт личности и социальных установок (Park & Schaller, 2005; Uslaner, 2008). Если просоциальные действия мотивированы (без сомнения, неосознанным) желанием способствовать выживанию своих генов, то люди должны помогать тем, кто похож на них внешностью, личностью и социальными установками. Например, люди склонны в первую очередь предоставлять неотложную медицинскую помощь тем, кто разделяет их политические взгляды (Furnham, 1996). Они охотнее помогают даже тем, кто принял ту же позу, что и они (van Baaren et al., 2004).

Если сходство способствует оказанию помощи, то можно «заставить» людей помочь нам, убедив их в том, что мы похожи на них. Действительно, существуют доказательства, что такой подход позволил спасти множество жизней. В начале главы после рассказа о непонятной доброте, проявленной Семпо Сугихарой к тысячам европейских евреев, мы упомянули связанную с этим загадку — озадачивающее решение японской военной администрации укрывать и защищать евреев на своей территории в течение всей войны вопреки протестам нацистских союзников. События, на фоне которых было принято это решение, как пишут многие ученые (Kranzler, 1976; Ross, 1994; Tokayer & Swartz, 1979), служат интересным подтверждением связи между сходством и помощью и показывают, как жертвы могут с большой личной выгодой стать частью чувства «мы» человека, от которого требуется помощь.



«Дела семейные». Склонность помогать похожим на себя людям отмечается даже в семьях, где помощь друг другу чаще оказывают члены, имеющие сходство между собой (Leek & Smith, 1989, 1991). В соответствии с этими данными, принимая решение о том, к кому обратиться за помощью, при прочих равных условиях лучше выбрать человека, наиболее похожего на вас по личностным качествам и внешности.

Взаимосвязи: теория и практика

Получение помощи путем изменения чувства «мы» помогающего

Хотя убедительные доказательства показывают, что выданные Сугихарой визы спасли тысячи евреев (Levine, 1997), прибыв на удерживаемую японцами территорию, они стали частью еще более многочисленного контингента еврейских беженцев, собравшихся в контролируемом японцами Шанхае. После нападения на Перл-Харбор резко прекратился въезд беженцев в Шанхай и выезд из него, и ситуация в еврейской общине скоро стала опасной. Япония к тому времени окончательно стала военным союзником Адольфа Гитлера и должна была избегать шагов, которые могли бы угрожать прочности ее союза с этим яростным антисемитом. Однако, несмотря на то что это могло испортить отношения с Гитлером, японское правительство сопротивлялось требованиям нацистов уничтожить шанхайских евреев в начале 1942 года и твердо придерживалось своей позиции до конца войны. Чем это объясняется?

По мнению бывшего главного раввина Токио Марвина Токейера (Tokayer & Swartz, 1979, p. 178–181), ответ на этот вопрос может быть связан с малоизвестными событиями, произошедшими несколькими месяцами ранее. Нацисты отправили в Токио полковника гестапо Йозефа Мейзингера, который начал агитировать за жестокую политику по отношению к евреям, находящимся под властью Японии. Желая выслушать все стороны, высокопоставленные члены японской военной администрации обратились к сообществу еврейских беженцев с просьбой послать двух своих лидеров на встречу, которая окажет большое влияние на их будущее. Оба выбранных представителя были весьма уважаемыми людьми, но это уважение имело разные основания. Первый, рабби Мозес Шацкес, являлся известным ученым, одним из лучших теологов Европы довоенного времени. Второй, рабби Шимон Калиш, был значительно старше и отличался замечательной способностью понимать основные механизмы поведения людей, — был своего рода социальным психологом.

Войдя со своими переводчиками в комнату для переговоров, эти два раввина оказались в компании нескольких самых влиятельных членов японского верховного командования. Представители командования, не тратя времени даром, задали всего два главных вопроса: почему наши союзники-нацисты так ненавидят вас и почему мы должны сопротивляться их попыткам навредить вам? Ученый, рабби Шацкес, был безмолвен. Но знание человеческой природы позволило рабби Калишу дать исчерпывающий ответ сразу на оба вопроса. «Потому что, — сказал он спокойно, — мы азиаты... *как и вы»*.

Несмотря на краткость, ответ был гениальным, поскольку в нем подчеркивались две идеи, которые должны были изменить чувство «мы» японских чиновников и тем самым помочь евреям. Первая была связана с давно обсуждавшейся в Японии теорией, объяснявшей поразительное сходство между древним иудаизмом и национальной японской религией — синтоизмом. Согласно этой теории, по крайней мере некоторые из 10 «потерянных племен» Израиля перебрались через Азию в Японию и вступили в браки с японцами, смешивая свои убеждения и кровь. Вторая идея, подчеркнутая в утверждении рабби Калиша, состояла в том, что, в соответствии с расовыми претензиями нацистов, немецкая «раса господ» генетически отличалась от «низших» азиатских народов. Таким образом, с помощью одного проникновенного высказывания он заставил японских офицеров переосмыслить их чувство «мы», так что теперь евреи были включены в него, а нацисты (как они сами и заявляли) — нет.



Участники борьбы за влияние на японскую политику в отношении евреев. Нацистским чиновникам не удалось убедить японское верховное командование обращаться с евреями на подконтрольной территории так, как хотели нацисты. Одной из причин этого может быть признание общего азиатского происхождения японцев и евреев, подчеркнутое на решающей встрече с еврейскими лидерами. Эти лидеры, раввины Калиш и Шацкес (изображены с переводчиками в день встречи), постарались включить свой народ в чувство генетического «мы» японских чиновников и исключить из него нацистов.

По сообщениям очевидцев этой встречи, утверждение старого раввина произвело огромное впечатление на японцев. После затянувшегося молчания старший из офицеров встал и дал гарантии, которые раввины надеялись получить для своего сообщества: «Отправляйтесь к своим людям. Скажите им... мы обеспечим им безопасность и мир. Вам нечего бояться на японской территории». Так оно и было.

B Эволюционный подход также позволяет предсказать некоторые тонкости в оказании помощи. То есть можно предполагать, что склонность помогать родственникам не будет одинаковой при всех обстоятельствах. Например, если люди помогают близким родственникам, чтобы обеспечить выживание большего количества своих генов, то такое предпочтение должно быть наиболее сильным, когда стоит вопрос о выживании. Для проверки этой гипотезы Юджин Бернстайн, Крис Крандалл и Синоба Китаяма (Burnstein, Crandall & Kitayama, 1994) спрашивали американских и японских студентов колледжа, насколько охотно они помогли бы другим, когда помощь предполагала или спасение их из горящего здания, или покупку чего-либо в магазине. В целом чем ближе был родственник, тем больше была готовность помочь. Однако в обеих культурах эта тенденция оказывать услуги близким родственникам была намного более выраженной, когда потребность в помощи была связана с угрозой для жизни.

C **Близость.** Поскольку люди обычно живут с родственниками или часто контактируют с ними, близкое знакомство также может служить при-

знаком общей наследственности. Интересно, что в английском языке слово «близкий» *(familiar)* пишется почти так же, как «наследственный» *(familial)*. Конечно, большой опыт общения с человеком не гарантирует генетическое сходство с ним. Но этого и не требуется для того, чтобы такой опыт служил основанием для принятия эгоистического решения о том, кому оказывать помощь. В соответствии с логикой эволюционной психологии, если близкое знакомство с человеком хоть как-то связано с общими генами, то помощь этому человеку должна способствовать выживанию генов помогающего и приводить к увеличению взаимопомощи (Rushton, 1989; Dovidio, Piliavin, Schroeder & Penner, 2006). Есть два подтверждения этой идеи.

Во-первых, чем больше родственных связей между отдельными людьми или животными, тем больше они имеют контактов друг с другом (Hames, 1979; Rushton, 1989). Во-вторых, люди охотнее помогают другим — даже определенному *типу* других, — если они знакомы (Burger et al., 2001). За доказательствами мы снова можем обратиться к богатым данным Сэмюэля и Перл Олинер (Oliner & Oliner, 1988) о спасении евреев во время Второй мировой войны. По сравнению с теми, кто не оказывал помощи, у спасителей до войны было больше контактов с евреями по месту жительства, на работе и в дружеском общении. Сборщики пожертвований сообщают о похожем феномене: люди намного охотнее помогают решить проблему, если они знают того, кто столкнулся с ней. Как сказал Томас Шеллинг (Schelling, 1968, p. 130), «если мы знакомы с людьми, то заботимся о них». Возможно, так оно и есть, поскольку социальные психологи показали, что чем больше мы узнаем человека, тем больше сходства у нас обнаруживается (Cunningham, 1986; Kenny & Kashy, 1994).

Связь между близким знакомством и оказанием помощи может послужить еще одной подсказкой для объяснения действий Семпо Сугихары. За несколько месяцев до своего решения пожертвовать карьерой ради помощи еврейским беженцам Сугихара познакомился с 11-летним еврейским мальчиком, Солли Ганором, тете которого принадлежал магазин неподалеку от японского консульства. Все эти месяцы Сугихара поддерживал Солли, давая ему при встрече монетку или почтовые марки для его коллекции. Однажды Сугихара попросил Солли не благодарить его и сказал: «Просто считай меня своим дядей». На это Солли ответил: «Раз вы — мой дядя, вы должны прийти к нам в субботу на празднование Хануки. Там будет вся семья». На той вечеринке Сугихара познакомился не только с членами семьи Солли, но и с их дальним родственником из Польши, который описал ужасы нацистской оккупации и попросил Сугихару помочь ему выбраться из Европы. Сугихара ответил, что на данный момент не имеет возможности помочь, но, вероятно, поможет в будущем. Эта возможность спасти его новых друзей появилась восемь месяцев спустя: первые выездные визы Сугихара оформил для семьи Солли (Ganor, 1995, p. 35).

Исследование

Рассмотрим следующую страшную дилемму: на ваших глазах тонут два человека, и вы в состоянии спасти только одного. Первый — близкий друг, который вам всегда нравился и с которым вы хорошо ладили. Другой — близкий родственник (брат или сестра), с которым у вас всегда были сложные, конфликтные отношения. Кого бы вы спасли? Попытайтесь понять почему.

Быстрая проверка

1. Какие два открытия, сделанные Гамильтоном (Hamilton, 1964) и Триверсом (Trivers, 1971), помогают объяснить, почему помощь другим может повысить выживание генов помогающего?
2. Какие два ситуативных фактора расширяют чувство «мы» помогающего?

Приобретение социального статуса и получение одобрения

Люди, оказывающие помощь, могут получать не только генетические и материальные преимущества, но и косвенную выгоду. Поскольку любезность одобряется во всех культурах (Dovidio, Piliavin, Schroeder & Penner, 2006), помогая другим, человек может улучшить мнение окружающих о себе. Дональд Кэмпбелл (Campbell, 1975) утверждал, что для поощрения оказания помощи в ситуациях, которые не сулят материальных или генетических преимуществ помогающему, все человеческие общества предоставляют *социальные* вознаграждения тем, кто помогает. Эти социальные вознаграждения обычно принимают форму повышенной симпатии и одобрения. Кроме того, просоциальные действия также могут улучшить мнение о власти и статусе помогающего в сообществе (Hardy & Van Vugt, 2006). Например, корпорации, тратящие больше средств на благотворительность, считаются руководителями других корпораций более успешными (Galaskiewicz, 1985).

Тактика оказания помощи для улучшения социального положения не уникальна для корпоративных культур. В своей монументальной работе «Эссе о даре» французский антрополог Марсель Мосс (Mauss, 1967) подробно рассказал о важности и универсальности дарения в человеческой социальной организации. Однако, несмотря на распространенность этого явления, оно может принимать самые разнообразные формы. Одной из самых впечатляющих является *потлач* — ритуальное празднество, на котором хозяин раздает гостям большое количество вещей, при этом часто оставаясь без средств или влезая в долги.

Чем можно объяснить эту крайнюю форму дарения? Ответ, к которому в настоящее время склоняется большинство антропологов, состоит в том, что данный



Могущество потлача. Раздавая большое количество вещей, знатные члены индейских племен с северо-западной части тихоокеанского побережья США получали то, чего они хотели еще больше, — законности их претензий на высокий ранг и социальный статус. На фото показан один такой потлач: одеяла сложены в штабеля и готовы к раздаче.

обычай был необходим для упрочения положения человека в обществе. То есть любой, кто мог накопить и позволить себе *потратить* огромное богатство, имел все основания претендовать на высокое социальное положение (Cole & Chaikin, 1990; McAndrew, 2002). Таким образом, на самом деле ценилось не богатство, а социальное положение, для подтверждения которого человек раздавал свое имущество. С этой точки зрения вожди племени былых времен не слишком отличались от сегодняшних глав корпораций, которые раздают щедрые пожертвования, чтобы они и их компании воспринимались конкурентами как более сильные и успешные (Galaskiewicz, 1985).

Социальная ответственность: норма помощи

Нормы общества часто оказывают мощное воздействие на поведение. Как мы обсуждали в главе 6, есть два вида социальных норм. *Дескриптивные нормы* определяют, что обычно делается в той или иной ситуации, тогда как *инъюнктивные нормы* определяют, что обычно одобряется и осуждается. Оба вида норм влияют на помощь: люди с большей вероятностью окажут помощь, когда они будут видеть, что другие помогают сами и одобряют помощь (Warburton & Terry, 2000). Однако именно одобрение просоциальных действий, по-видимому, в наибольшей степени связано с приобретением положения в обществе и получением похвал окружающих. Польский социальный психолог Януш Рейковский (Reykowski, 1980) продемонстрировал силу ожидаемого социального одобрения в эксперименте, проведенном на болгарских студентах, которых ложно информировали о том, что в их колледже альтруисты не вызывают восхищения. Впоследствии они отвечали на просьбы о помощи намного реже, чем те, кто не получил эту информацию о нормах поведения в колледже.

Самая распространенная норма помощи — **норма социальной ответственности** (Berkowitz, 1972). Это довольно общая норма, согласно которой мы должны

помогать тем, кто зависит от нашей помощи. Как мы увидим, для того чтобы человек руководствовался нормой социальной ответственности при принятии решения об оказании помощи, должны действовать несколько факторов. Один из наиболее изученных — присутствие других людей (очевидцев) в ситуации, когда есть возможность кому-то помочь, особенно если требуется экстренная помощь. Такие очевидцы могут влиять на действие нормы социальной ответственности — и, следовательно, на решение помочь — тремя способами: служа источником помощи, источником информации о том, требуется ли помощь, и источником одобрения или неодобрения помощи (рис. 9.2).

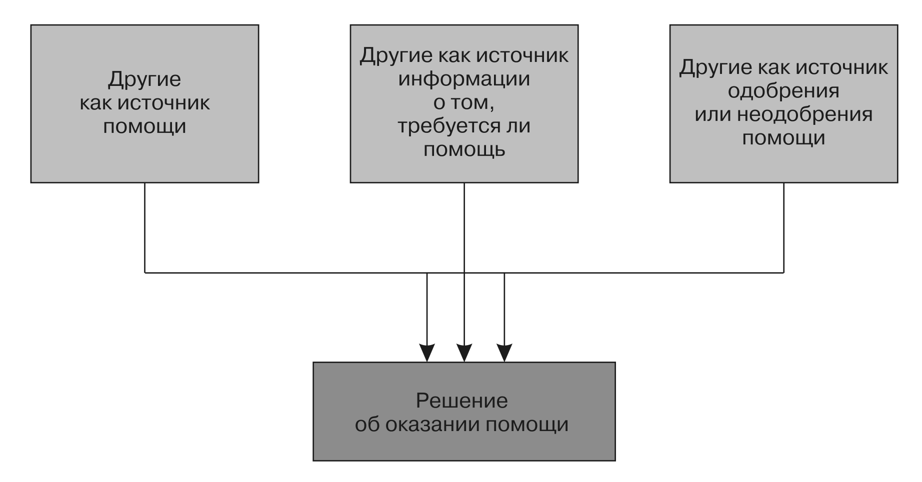


Рис. 9.2. Влияние сторонних наблюдателей на решение оказать помощь.
Окружающие могут оказывать влияние на решение об оказании помощи тремя способами.

Сторонние наблюдатели как источник помощи. В первые годы существования экспериментальной социальной психологии изучению антиобщественного поведения (предрассудков, конфликтов, агрессии) уделялось больше внимания, чем исследованию просоциальной деятельности. Возможно, из-за еще не забытых ужасов Второй мировой войны социальных психологов больше интересовало понимание и искоренение зла в человеческом поведении, чем понимание и приумножение добра. Однако ситуация резко изменилась в середине 1960-х годов, в значительной степени из-за одного события. В три часа ночи 13 марта 1964 года молодая женщина по имени Кэтрин Дженовезе была зарезана незнакомым человеком перед своим домом в Нью-Йорке. Этим убийством была возмущена вся страна (Rosenthal, 1964).

Почему это преступление вызвало такую реакцию? Потому что оно совершалось публично и за ним довольно долго наблю-

Норма социальной ответственности — правило поведения в обществе, согласно которому люди должны помогать тем, кто нуждается в их помощи.

дали 38 соседей Дженовезе, которые были разбужены шумом и выглядывали из окон своих квартир, находясь в безопасности. Тридцать восемь человек были очевидцами этой чрезвычайной ситуации — и ни один из них не помог и даже не вызвал полицию!

Из-за большого общественного резонанса, вызванного передовицей в *New York Times* с рассказом об этом событии, специалисты в области общественных наук оказались в затруднительном положении. Студенты на занятиях, репортеры в интервью и даже друзья на коктейльных вечеринках задавали им один и тот же вопрос: почему никто из 38 наблюдавших не помог? После одной такой вечеринки два социальных психолога из Нью-Йорка, Бибб Латане и Джон Дарли (Latané & Darley, 1970), решили разгадать эту тайну. Они нашли объяснение, которое упустили остальные. Хотя в предыдущих отчетах подчеркивалось, что никаких действий не было предпринято, *несмотря на* наличие 38 свидетелей происшествия, Латане и Дарли предположили, что никто не помог именно *потому, что* было 38 свидетелей, и назвали этот феномен **эффектом очевидца**. Поскольку на месте событий было так много людей, каждый из них мог думать, что кто-то другой, возможно, более компетентный, окажет помощь. По мнению Латане и Дарли, ответственность за оказание помощи настолько равномерно распределилась в группе очевидцев, — они назвали этот процесс **диффузией ответственности,** — что никто из них не считал себя обязанным действовать, и поэтому никто ничего не делал.

Чтобы проверить свою гипотезу, Дарли и Латане (Latané & Darley, 1968) провели множество исследований для изучения влияния количества свидетелей чрезвычайной ситуации на вероятность оказания помощи кем-либо из них. В первом из этих исследований студенты колледжа в Нью-Йорке по двусторонней оперативной связи слышали, что у другого студента, по-видимому, был эпилептический припадок. Процент испытуемых, покинувших свои кабинки, чтобы оказать помощь, резко уменьшался с увеличением количества других испытуемых, которые могли помочь. Когда испытуемые полагали, что только они слышат, что у студента был припадок, 85 % из них попытались помочь. Однако если они знали, что еще один испытуемый слышит звуковую имитацию припадка, вероятность оказания помощи уменьшалась до 62 %; если же в систему двусторонней оперативной связи добавляли четырех человек, то помощь оказывал только 31 % испытуемых.

Эффект очевидца – склонность случайных свидетелей с меньшей вероятностью оказывать помощь в чрезвычайных ситуациях, если при этом присутствуют другие очевидцы.

Диффузия ответственности – склонность каждого члена группы снимать с себя личную ответственность за действия, распределяя ее между другими членами группы.

Какое отношение имеет диффузия ответственности к норме социальной ответственности? Вспомните, что эта норма обязывает нас помогать тем, кто зависит от *нашей* помощи. Так что, если присутствие других людей приводит к диффузии ответственности за

оказание помощи, нуждающийся в помощи человек автоматически становится менее зависящим от *нашей* помощи, и мы в меньшей мере чувствуем себя обязанными помочь согласно этой норме. Подтверждение этой точки зрения получено в исследовании, показывающем, что знание о присутствии других людей ослабляет не только стремление помочь, но и ощущение личной ответственности у потенциальных помощников (Garcia, Weaver, Moskowitz & Darley, 2002).

Сторонние наблюдатели как источник информации о помощи. Помимо диффузии ответственности, Латане и Дарли предположили, что существует еще одна причина, по которой присутствие очевидцев может мешать оказанию экстренной помощи: их бездействие может уменьшать вероятность того, что действительно чрезвычайная ситуация будет интерпретироваться как таковая. Во многих случаях наблюдателям неясно, что имеет место чрезвычайная ситуация; а когда люди не уверены, они отказываются действовать (Bastardi & Shafir, 1998; Tversky & Shafir, 1992a, 1992b). Вместо этого они ищут информацию, чтобы понять ситуацию. В складывающихся чрезвычайных обстоятельствах очевидцы становятся источником информации друг для друга. Каждый смотрит на других, чтобы по их поведению понять, как реагировать, но делает это быстро и незаметно, с равнодушным видом, чтобы не показаться растерянным или паникером. В результате все видят, что остальные спокойно *отказываются* действовать, и делают вывод, что на самом деле никакого критического положения нет. По мнению Латане и Дарли (Latané & Darley, 1968), в этом выражается феномен **коллективного неведения**, когда каждый человек в группе решает, что, поскольку никто не беспокоится, ничего плохого не происходит. Может ли подобное положение вещей способствовать тому, что — внешне — уровень безразличия сторонних наблюдателей в современном обществе кажется неприлично высоким? Видимо, это так.

В одной работе исследователи закачивали через вентиляционное отверстие дым в лабораторию, где испытуемые заполняли опросник (Latané & Darley, 1968). Испытуемые, находившиеся в одиночестве, покидали комнату, чтобы сообщить о дыме, в 75 % случаев, тогда как испытуемые в группах по три человека делали это только в 38 % случаев. Но, безусловно, реже всего — лишь в 10 % случаев — сообщали об опасности испытуемые в группах по три человека, состоявших из одного настоящего испытуемого и двух помощников экспериментатора, которым дали инструкцию вести себя так, как будто для беспокойства нет причин. Поведение настоящих испытуемых вызывало удивление: даже когда комната наполнялась клубами дыма, они послушно заполняли опросник, кашляя, протирая глаза и отгоняя дым от лица, но не сообщая о проблеме. Когда их спрашивали почему, они выражали уверенность в том, что дым еще не является признаком огня, поэтому никакой критической ситуации не было.

Коллективное неведение – ошибочное впечатление отсутствия причин для беспокойства, складывающееся у членов группы, ввиду того что никто не предпринимает никаких действий.



Кэтрин Дженовезе. До убийства Кэтрин Дженовезе на темной нью-йоркской улице социальные психологи тратили относительно немного времени на исследование оказания помощи. Но особые обстоятельства ее убийства — 38 человек в течение 35 минут наблюдали, не пошевелив и пальцем, чтобы помочь ей, — поставили перед исследователями новый вопрос: каковы факторы, усиливающие и подавляющие готовность оказать помощь?

Наоборот, они считали дым чем-то неопасным: паром, смогом, результатом работы увлажнителя воздуха или, в одном случае, «газом правды», предназначенным для получения честных ответов на опросник!

Таким образом, по-видимому, присутствие нескольких очевидцев, особенно если они пассивны, может уменьшить готовность оказать экстренную помощь, создавая общую иллюзию отсутствия опасности. Соответствующее подтверждение этого вывода получено в исследовании, показывающем, что присутствие сторонних наблюдателей, которые ведут себя обеспокоенно, а не безразлично, повышает вероятность оказания помощи (Wilson, 1976).

Сторонние наблюдатели как источник одобрения или неодобрения. Есть третий способ, которым другие люди могут влиять на действие нормы социальной ответственности, — одобряя или осуждая решение помочь. Тот, кто следует этой норме и помогает человеку, оказавшемуся в экстремальной ситуации, обычно заслуживает одобрение сторонних наблюдателей. Именно поэтому в большинстве случаев люди предполагают, что получат вознаграждение за свою помощь (Bickman, 1971; Schwartz & Gottlieb, 1976). По этой же причине люди с большей вероятностью оказывают помощь, когда полагают, что другие могут заметить их самих и их попытки помочь (Schwartz & Gottlieb, 1976, 1980). Но, как мы видели, некоторые ситуации содержат определенные признаки, — например, явно пассивных свидетелей, — создающие впечатление, что помощь неуместна. В этих ситуациях человек реже оказывает помощь, особенно если присутствующие могут это увидеть (Schwartz & Gottlieb, 1980). Таким образом, присутствие случайных свидетелей может или усиливать, или ослаблять склонность оказывать помощь в зависимости от того, одобряют или не одобряют эти люди оказание помощи.

Страх перед социальным неодобрением часто препятствует оказанию помощи в одной особенно сложной потенциальной кризисной ситуации — при конфликте между мужчиной и женщиной с применением физического насилия.



Жертва? В случаях, когда неясно, нужна ли экстренная помощь, даже настоящим жертвам вряд ли помогут в толпе. Подумайте, почему поведение первого прохожего могло бы склонить вас к мнению, что не требуется никакой помощи, если бы вы были следующим прохожим в этой ситуации.

Ланц Шотланд и Маргарет Строу предположили, что очевидцы таких стычек не оказывают помощь, поскольку могут считать свое вмешательство нежелательным, когда «милые бранятся». Действительно, некоторые из очевидцев в случае с Кэтрин Дженовезе так и объясняли свое бездействие (Rosenthal, 1964). Чтобы проверить эту гипотезу, Шотланд и Строу устраивали перед участниками исследования инсценированную драку между мужчиной и женщиной. Когда ничто не указывало на характер отношений в этой паре, подавляющее большинство участников обоего пола (почти 70 %) предполагали, что эти двое состоят в любовных отношениях, и лишь 4 % полагали, что они абсолютно незнакомы друг с другом. В других экспериментах, где можно было определить отношения между дерущимися людьми (по крикам женщины: «Зачем я вообще вышла за тебя замуж!» или «Я вас не знаю!»), Шотланд и Строу (Shotland & Straw, 1976) обнаружили удручающую реакцию участников. Хотя в обеих ситуациях драка была одинаково сильной, наблюдатели менее охотно помогали замужней женщине, поскольку полагали, что это личное дело, вмешательство в которое будет нежелательным и поставит всех в неудобное положение.

Таким образом, при физической конфронтации с незнакомым мужчиной женщине не стоит ждать помощи от случайных свидетелей, если она будет просто кричать, чтобы от нее отстали. Очевидцы, вероятно, сочтут этот случай семейной ссорой и на таком основании вполне могут предположить, что помощь неуместна. К счастью, данные Шотланда и Строу указывают на способ разрешения этой проблемы: если женщина громко крикнет напавшему на нее незнакомцу: «Я вас не знаю!» — это значительно повысит ее шансы на получение помощи.

Для того чтобы дать общий совет любому нуждающемуся в экстренной помощи, вспомните фундаментальный вывод из исследований вмешательства сторонних



Для получения помощи нужно сказать правильные слова. Очевидцы ссор между мужчиной и женщиной часто предполагают, что пара состоит в любовных отношениях и что вмешательство было бы нежелательным или неуместным. Чтобы не производить такого впечатления и получить помощь, женщина должна кричать: «Я вас не знаю!»

наблюдателей в кризисную ситуацию: наблюдатели не помогают не столько потому, что им не хватает сострадания, сколько из-за состояния неуверенности. Часто они не уверены в том, уместна ли помощь. Если они решают, что нужно помочь, то часто сомневаются, что они ответственны за оказание помощи. А если решают, что отвечают за оказание помощи, то часто не уверены в том, как лучше помочь. Если вам придется попасть в кризисную ситуацию, свидетелями которой окажутся сторонние наблюдатели, вашей лучшей стратегией будет рассеять их сомнения. Четко дайте понять, что вы нуждаетесь в помощи, возложите ответственность за помощь на одного человека и опишите вид помощи, которая вам требуется: «Помогите мне! Господин в синей куртке, вызовите скорую помощь».



И Желание получить одобрение

Если Кэмпбелл (Campbell, 1975) прав в том, что для стимулирования просоциальный активности во всех человеческих обществах альтруисты получают похвалу и почести, то люди, желающие такого одобрения, должны чаще помогать другим. В одном исследовании у студентов колледжа сначала с помощью личностной шкалы измеряли потребность в одобрении, а затем предоставляли им возможность пожертвовать деньги на благотворительность (Satow, 1975).

В целом студенты, которые сильнее желали получить одобрение, давали больше денег. Однако в этом правиле было одно важное исключение: когда пожертвование делали без свидетелей, стремившиеся получить одобрение уже не были такими щедрыми. По-видимому, люди с сильной потребностью в одобрении не особо добры. Скорее им просто больше других хочется добиться уважения с помощью проявления доброты.

Влияние окружающих

Хотя говорят, что в любой культуре всегда присутствуют определенные нормы, люди не всегда помнят о них. Другими словами, человек с большей вероятностью будет следовать норме сразу после того, как что-либо заставило его обратить внимание на эту норму (Kallgren, Reno & Cialdini, 2000). В ряде исследований было показано, что именно так обстоит дело при оказании помощи: чем чаще людям напоминают о норме социальной ответственности, тем больше они помогают другим (Harvey & Enzle, 1981; Nelson & Horton, 2005).

C **Модели оказания помощи.** Вид других, на деле проявляющих социальную ответственность, — например, опускающих деньги в кружку Армии спасения, — может двумя способами подтолкнуть человека к оказанию помощи. Во-первых, наблюдение за поведением других, особенно у детей, часто позволяет научиться должному поведению (Bandura, 1977). Скажем, просмотр детьми просоциальных телепередач учит их быть более отзывчивыми и щедрыми (Forge & Phemister, 1987; Hearold, 1986). В дополнение к этой обучающей функции просоциальная модель также может служить напоминанием, заставляя осознать нормы тех взрослых, которые, возможно, не думали об оказании помощи, пока кто-то не подал им пример. В классическом исследовании Джеймса Брайана и Мэри Энн Тест (Bryan & Test, 1967) автомобилисты Лос-Анджелеса с большей вероятностью останавливались и помогали водителю сломавшегося автомобиля, если видели, как другой автомобилист делал это пару километров назад.

C **Плотность населения.** По сравнению с сельскими районами в городах люди намного меньше склонны оказывать помощь — факт, который подтверждается во всем мире (Amato, 1983; Smith & Bond, 1998). Роберт Левин (Levine, 2003) оценил склонность к оказанию помощи в 36 американских городах (см. табл. 9.1). Он обнаружил, что именно плотность населения, а не просто размер города был решающим фактором оказания помощи. Чем больше была плотность населения, тем меньше люди помогали незнакомцам. Одна из причин этого состоит в том, что для преодоления информационной перегрузки и стресса, вызванных большой плотностью населения, горожане часто становятся замкнутыми и не могут увидеть потребности окружающих (Evans & Lepore, 1993; Milgram, 1970). В результате норма, которая требует от них оказывать помощь *нуждающимся* в ней, не действует.

Таблица 9.1. Оказание помощи в различных американских городах

Роберт Левин (Levine, 2003) оценивал склонность людей оказать помощь в 36 американских городах, сравнив эти города по шести критериям оказания помощи. В качестве критериев использовалась готовность выполнить следующие действия: помочь слепому перейти улицу, разменять монету в 25 центов, поднять упавшую ручку, отправить потерянное письмо, поднять журналы, которые уронил инвалид, и пожертвовать средства в фонд «Дорога вместе». Решающим фактором в оказании помощи была плотность населения, а не его численность. Чем более плотным было население, тем реже люди оказывали помощь. В таблице показаны пять городов, в которых отмечалась наибольшая готовность людей оказать помощь, и пять городов, где эта готовность была наименьшей.

Место в списке	Города, где люди наиболее склонны к оказанию помощи	Место в списке	Города, где люди наименее склонны к оказанию помощи
1	Рочестер, штат Нью-Йорк	32	Филадельфия, штат Пенсильвания
2	Хьюстон, штат Техас	33	Фресно, штат Калифорния
3	Нашвилл, штат Теннесси	34	Лос-Анджелес, штат Калифорния
4	Мемфис, штат Теннесси	35	Нью-Йорк, штат Нью-Йорк
5	Ноксвилл, штат Теннесси	36	Патерсон, штат Нью-Джерси

В Гендер и помощь

Помощь часто предоставляется в результате взаимодействия определенных индивидных и ситуационных факторов, которые связаны с желанием повысить социальный статус и получить одобрение. Один из примеров тому получен в исследованиях взаимосвязи между гендерной принадлежностью и оказанием помощи.

Большинство людей считают женщин более склонными оказывать помощь; их оценивают как более добрых, более сострадательных и более заботящихся о благополучии других по сравнению с мужчинами (Ruble, 1983). К тому же во всем мире отмечается согласие по этому вопросу; в более чем 90 % изученных культур такие черты, как доброта, сострадательность и любезность, больше ассоциируются с женщинами, чем с мужчинами (Williams & Best, 1990). В таком случае кажется странным, что данные, полученные из двух источников, свидетельствуют об обратном.

Первым источником служат списки американцев, совершивших героические поступки ради других людей. Например, с начала 1900-х годов комиссия Фонда героев имени Карнеги регулярно присуждала медали обычным гражданам, которые отличились «при спасении или попытках спасения жизни людей». Хотя с самого начала женщины также награждались, 90 % из более чем 7000 медалистов Карнеги — мужчины. Второй источник — социально-психологические исследования помощи. Подробные обзоры этих исследований позволили обнаружить явную тенденцию, согласно которой мужчины помогают чаще (Eagly & Crowley, 1986; Piliavin & Unger, 1985). Как нам понимать это кажущееся противоречие между мнением большинства и тем, что говорят

эти два источника информации о склонности мужчин и женщин к оказанию помощи?



Поехали! Мужчины чаще проявляют героизм при оказании помощи, что соответствует мужской гендерной роли.

Чтобы решить эту проблему, мы должны сначала признать, что, помимо биологических различий, которые могут влиять на оказание помощи (Dabbs, 2000), мужчины и женщины различаются по тому, как у них проходит процесс социализации (Burn, 1996; Gilligan, 1982). Еще в детстве мужчины и женщины узнают, что окружающие ожидают от них и одобряют поведение разного типа: например, мужчины должны быть галантными и сильными, а женщины — заботливыми и нежными. Эти ожидания относительно маскулинных и фемининных качеств образуют принятые в обществе гендерные роли, и они могут заставлять женщин и мужчин оказывать помощь при разных условиях. Например, ожидается, что мужчины будут заниматься типичными мужскими делами. Это одна из причин, по которым мужчины с большей вероятностью помогут другим при поломке автомобиля (Penner, Dertke & Achenbach, 1973), даже когда помощь предполагает лишь телефонный звонок (Gaertner & Bickman, 1971). Наоборот, ожидается, что женщины будут заниматься типичными женскими делами. Джон Довидио (Dovidio, 1993) со своими студентами получил простое, но убедительное доказательство этой общей истины, когда в прачечной-автомате они попросили помочь отнести белье или сложить его: женщины чаще выражали готовность сложить белье, а мужчины — отнести его.

Кроме того, гендерные роли определяют, какие *черты* считаются маскулинными и фемининными, и от этих черт может зависеть, когда и как оказывается помощь. По мнению Элис Игли и Морин Кроули (Eagly & Crowley, 1986), маскулинные черты, способствующие оказанию помощи, значительно отличаются от соответствующих фемининных черт. В соответствии с гендерными ролями, мужская помощь должна быть смелой, решительной и адресованной любому, кто в ней нуждается, включая незнакомцев; с другой стороны, женская помощь связана с заботой, поддержкой и адресована прежде всего близким людям, таким как члены семьи и друзья. Исходя из этой точки зрения, можно понять, почему комиссия Фонда героев имени Карнеги наградила намного больше мужчин, чем женщин: героизм соответствует мужской, а не женской гендерной роли, поскольку герой смел, отважен и готов спасать незнакомых жертв. Действительно,

уставные нормы комиссии определенно дискриминируют тех, кто спас члена своей семьи, — такой поступок считается недостаточно героическим.

Но позволяет ли это объяснение с точки зрения гендерной роли ответить на вопрос, почему мужчины чаще, чем женщины, помогают в социально-психологических экспериментах? Игли и Кроули (Eagly & Crowley, 1986) считают, что да. Они указывают, что в большинстве экспериментальных исследований оказания помощи, особенно в самом начале изучения этой темы, испытуемые сталкивались с чрезвычайными ситуациями и пострадавшими, которые до этого были им совершенно незнакомы. Как полагают Игли и Кроули, нет ничего удивительного в том, что в этих исследованиях мужчины помогают больше, чем женщины: при таких условиях помощь требует смелых, решительных действий ради незнакомых людей, что согласуется преимущественно с мужской гендерной ролью.

Исследование

Почему, на ваш взгляд, мужская и женская гендерные роли различны в плане оказания помощи? Каким образом могли появиться эти различия?

Хорошее подтверждение этих выводов получено в исследованиях типов помощи, больше соответствующих женской гендерной роли, таких как предложение эмоциональной поддержки и личного совета (Aries & Johnson, 1983; Johnson & Aries, 1983; Otten, Penner & Waugh, 1988); в этих исследованиях женщины помогали больше, чем мужчины. Даже в экспериментах, где требовалась экстренная помощь, — к оказанию которой (незнакомым людям) мужчины обычно более склонны, чем женщины, — обнаруживается обратное, если нуждающийся в помощи человек является другом (McGuire, 1994) или если помощь связана с сопереживанием (Becker & Eagly, 2004). Однако женщины склонны оказывать экстренную помощь косвенным способом (позвать кого-либо), тогда как мужчины предпочитают помогать самостоятельно (Senneker & Hendrick, 1983). Таким образом, ответ на вопрос «Кто помогает чаще: женщины или мужчины?» зависит от того, соответствует ли необходимая помощь социально одобряемой женской или мужской гендерной роли.

Быстрая проверка

1. Чего требует от людей норма социальной ответственности?
2. Какими тремя способами сторонние наблюдатели в кризисных ситуациях влияют на решение оказать помощь?
3. От какой особенности кризисной ситуации зависит, кто чаще оказывает помощь — мужчины или женщины?

Управление Я-образом

Любое предпринятое нами значимое действие может влиять на наше мнение о самих себе (Schlenker & Trudeau, 1990; Vallacher & Wegner, 1985). Просоциальное поведение не является исключением из этого правила. Например, Элизабет Мидларски и Робин Немерофф (Midlarsky & Nemeroff, 1995) обнаружили, что спустя 50 лет после Холокоста самооценка спасителей евреев все еще была повышенной благодаря помощи, которую они оказали. Действительно, оказание экстренной или многократной помощи не только повышает самооценку людей, но также заставляет их впоследствии считать себя более склонными к альтруизму (Cialdini, Eisenberg, Shell & McCreath, 1987). Возможно, это помогает объяснить озадачивающий, но приятный поворот событий, наблюдавшийся американскими благотворительными организациями в конце 2005 года. В том году беспрецедентное количество стихийных бедствий — включая ураганы «Катрина» и «Рита», обрушившиеся на американское побережье Мексиканского залива, ужасающее землетрясение в Пакистане, цунами в Юго-Восточной Азии, которое унесло жизни 230 000 человек, и войну в Судане, лишившую крова тысячи людей, — породило столь же беспрецедентные проявления помощи от американского народа. Удивительно, что ни в одном из случаев помощи не отмечалась обычная «усталость доноров», которую благотворительные учреждения зачастую наблюдают сразу после успешной кампании по сбору средств, когда люди какое-то время отказываются снова вносить пожертвования (Strom, 2006). Вместо этого приходящиеся на конец года праздничные пожертвования в 2005 году оказались такими же, как всегда, или даже еще большими (Crary, 2005). Как можно объяснить отсутствие в этом случае усталости доноров? Как ни странно, возможно, ключевую роль сыграла именно *длинная* череда трагедий, заставившая американцев опустошать свои кошельки. В конце этой длинной серии альтруистических поступков граждане США, принимая решение сделать праздничное пожертвование, возможно, исходили не из того, что «я уже пожертвовал», а из того, что «я — жертвователь».

Поскольку просоциальное поведение влияет на наше мнение о себе, мы можем использовать его для управления Я-образом (Я-концепцией) двумя основными способами: можно использовать его, чтобы *улучшить* и *подтвердить* наши самоопределения (Madon et al., 2008; Swann, 1990). Например, если нужно поддержать свое *Я*, то вы можете оказать кому-либо услугу, и — как у помогавших во время Холокоста — ваше мнение о себе улучшится. Или, если ваше представление о себе уже включало альтруистический компонент — скажем, вы всегда считали себя отзывчивым или щедрым, — то вы могли бы помочь нуждающемуся человеку, чтобы подтвердить это представление; здесь целью было бы не улучшение Я-концепции, а ее подтверждение (Grube & Piliavin, 2000; Penner & Finkelstein, 1998). Бет Старк и Кей До (Stark & Deaux, 1994) обнаружили подтверждение действия этого процесса самопроверки в исследовании

волонтеров, участвующих в программе реабилитации бывших заключенных. Лучшим прогностическим фактором готовности волонтера продолжить участие в программе было его ощущение, что эта работа является «важным отражением того, кто я такой». В следующем разделе мы рассмотрим несколько факторов, помогающих людям определить, кто они такие, и в соответствии с этим влияющих на просоциальное поведение.

Личные нормы и религиозные кодексы

Люди, склонные помогать другим, часто сообщают, что принять решение об оказании помощи их подтолкнули собственные убеждения и личные ценности. Исследования благотворительности и волонтерства в Соединенных Штатах позволили обнаружить, что 87 % опрошенных ссылались на сформировавшиеся у них личные ценности как на причину своих действий; ни один другой фактор не упоминался так часто (Hodgkinson & Weitzman, 1990; рис. 9.3). Подобный паттерн обнаружился, когда Марк Снайдер и Аллен Омото (Snyder & Omoto, 1992) спросили у 116 волонтеров в центре помощи больным СПИДом, почему они решили помочь; безусловно, большинство волонтеров (87 %) указали на связь этой работы с их личными ценностями.

Если, как представляется, убеждения и ценности, формирующие Я-образ человека, могут мотивировать его просоциальное поведение, то люди, которые наиболее полно интернализовали (включили) просоциальные убеждения

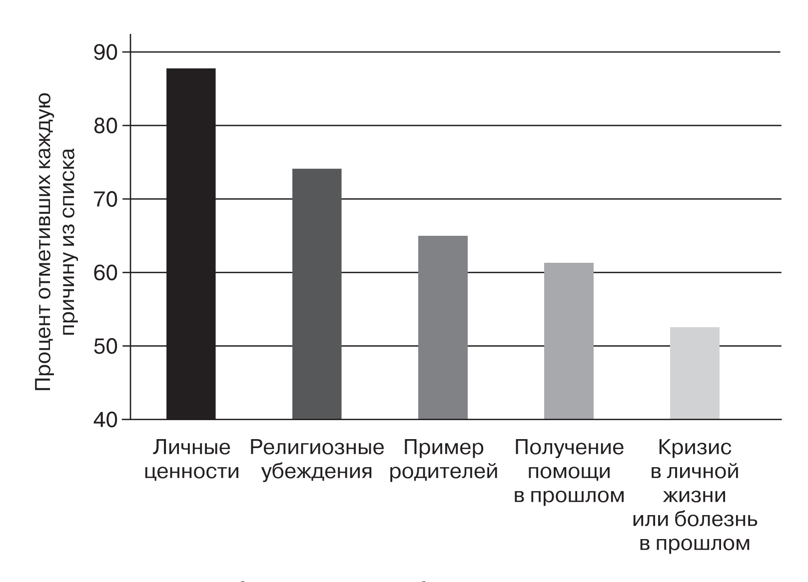


Рис. 9.3. Причины, которыми благотворители объясняют пожертвования. Ходжкинсон и Вейцман (Hodgkinson & Weitzman, 1990) дали благотворителям список личных причин оказания помощи и попросили отметить относящиеся к ним.

и ценности в свой Я-образ, должны иметь наиболее сильную мотивацию к оказанию помощи (Reed & Aquino, 2003). Для доказательства этой гипотезы рассмотрим, как влияют на оказание помощи два вида интернализованных убеждений и ценностей — личные нормы и религиозные кодексы.

И **Личные нормы.** По мнению Шалома Шварца (Schwartz, 1977), интернализованные убеждения и ценности, объединяясь, образуют **личные нормы** конкретного человека, которые представляют собой индивидуальные внутренние стандарты определенного поведения. Личные нормы имеют два важных отличия от социальных норм. Во-первых, в случае личных норм стандарты надлежащего поведения находятся в самом человеке, а не снаружи в моральных предписаниях данной культуры. Во-вторых, одобрение и неодобрение соответствующего поведения также исходит от самого человека, а не извне; то есть он сам «похлопывает себя по плечу» (за поведение, соответствующее стандартам) и «бьет себя по рукам» (за поведение, нарушающее стандарты). Таким образом, если вы, исходя из собственных представлений об оказании помощи, дадите доллар бездомному, то это произойдет потому, что сначала вы ищете совета в себе самом, а не снаружи, и впоследствии сами вознаграждаете себя за то, что действовали в соответствии с собственными правилами, а не нормами общества. В целом исследования подтверждают точку зрения Шварца. Люди с твердыми личными нормами, касающимися донорства крови, поочередного использования автомобилей или программ по вторичной переработке отходов, с большей вероятностью занимаются такой деятельностью (Harland, Staats & Wilke, 2007; Hopper & Nielsen, 1991; Schwartz & Howard, 1982).

И **Религиозные и моральные кодексы.** Наш Я-образ иногда подвержен влиянию особенностей групп, к которым мы принадлежим (Turner, Hogg, Oakes & Reicher, 1987). Некоторые из этих групп имеют кодексы поведения, поощряющие просоциальные действия. Например, во всех основных мировых религиях забота о людях и самопожертвование ради них считаются важными моральными принципами (Dovidio, Piliavin, Schroeder & Penner, 2006). Следовательно, можно надеяться получить больше помощи от людей, которые считают себя верующими. В общенациональных опросах обычно обнаруживается именно такая зависимость; кроме того, люди, чья приверженность вере выражается в регулярном участии в богослужениях, занимаются благотворительностью активнее тех, кто посещает богослужения нерегулярно (Penner, 2002; Volunteering in the U. S., 2005).

Более впечатляющим доказательством роли религиозного самоопределения в принятии решения об оказании помощи служит одновременно отрезвляющая и обнадеживающая история Реджинальда Денни. Двадцать

Личные нормы — интернализованные убеждения и ценности, сочетание которых образует внутренние стандарты поведения человека.

девятого апреля 1992 года суд присяжных Лос-Анджелеса оправдал по всем обвинениям четырех белых полицейских, которые нанесли тяжелые побои (это было зафиксировано видеокамерами и получило широкую огласку) Родни Кингу, темнокожему мужчине. Решение присяжных всколыхнуло улицы южного Лос-Анджелеса, спровоцировав 72-часовой бунт среди жителей, преимущественно относящихся к национальным меньшинствам, которые полагали, что справедливость была попрана. Повсюду бродили банды, занимавшиеся грабежами, поджогами и террором. Особенно доставалось белым и автомобилистам, случайно попавшим в это враждебное, расистски настроенное окружение. Одним из таких людей был водитель грузовика Реджинальд Денни. Он был вытащен из машины и безжалостно избит ногами группой молодых темнокожих мужчин, которые оставили его лежащим без сознания на перекрестке. Все это снималось журналистами с вертолета и сразу транслировалось на экраны телевизоров в тысячи домов.

Живущая в десяти минутах езды от этого перекрестка темнокожая женщина Лей Юилл увидела происходящее по телевизору и помчалась на помощь Денни. На месте к ней присоединились еще два афроамериканца, которых также побудило к оказанию помощи увиденное по телевизору. Один из них, Титус Мерфи, был плотного сложения инженером, достаточно крупным, чтобы защитить Денни от дальнейшего избиения. Другой, Бобби Грин, был водителем грузовика, который знал, что сможет отогнать машину Денни к больнице, — что он и сделал со скоростью 90 километров в час, посадив Юилл в кабину, в то время как Мерфи стоял на подножке и крепко держал Денни. Если мы можем отчасти объяснить решения Мерфи и Грина прийти на помощь их физическими способностями (Cramer, McMaster, Bartell & Dragra, 1988), то как понять действия Лей Юилл, хрупкой 38-летней женщины, работавшей врачом-диетологом? Что могло заставить ее преодолеть расовый антагонизм и броситься помогать одному из «них»? Когда ее спросили об этом, она сообщила о себе и своей семье то, что, по ее мнению, было единственным правильным ответом на заданный вопрос: «Мы — христиане» (Deutsch, 1993).

Мобилизующая сила самоопределения также позволяет лучше понять благожелательное отношение Семпо Сугихары к жертвам нацистских преследований. Как и Лей Юилл, Сугихару однажды попросили объяснить его благородные действия; отвечая, он также указал на свою принадлежность к некой группе, определившей его убеждения. «Вы должны помнить, — сказал он, — что я происхожу из семьи самурая». Корреспондент был озадачен, поскольку традиции японских самураев всегда отличались воинственностью, и продолжил расспросы. Сугихара признал, что самураи известны яростными атаками на противника, но преследуемые евреи, появившиеся у его дверей в июле 1940 года, едва ли были противоборствующей стороной. Они были беззащитными жертвами;




Зло или помощь — выбор не зависит от цвета кожи. Видеорепортаж с вертолета зафиксировал, как Реджинальда Денни избивают около его грузовика. На последующей пресс-конференции Лей Юилл объяснила, что она приняла решение оказать помощь, исходя из своей религиозной Я-концепции.

следовательно, на них распространялось правило из самурайского кодекса чести бусидо: «Когда раненая птица залетает в плащ самурая, для него дело чести — защитить ее. Он не должен отдавать ее кошке» (М. Токейер, частная беседа, 19 мая 1994 года). Итак, наши действия часто определяются представлениями о том, кто мы такие или кем мы хотим быть. Когда уже имеющиеся или желаемые Я-концепции требуют оказать помощь, нуждающиеся в ней люди часто получают ее (Shariff & Norenzayan, 2007).

Наклеивание ярлыков и сосредоточенность на себе

Если верно, что просоциальный Я-образ побуждает людей помогать другим, то любой ситуационный фактор, который напоминает людям об их просоциальной природе, должен повышать их мотивацию к оказанию помощи. Было обнаружено подобное действие двух таких факторов: наклеивания ярлыков и сосредоточенности на себе.

C

Влияние наклеивания ярлыков. Социологам давно известно, что один из способов решить для себя, какова наша внутренняя сущность, состоит в том, чтобы посмотреть, как другие реагируют на нашу внешнюю сторону. Чарльз Хортон Кули (Cooley, 1922) предложил понятие «зеркальное я», предполагающее, что на наш Я-образ оказывает большое влияние то, как нас воспринимают окружающие. Социологи использовали эту точку зрения, чтобы объяснить, как негативные социальные ярлыки — «ненормальный» или «преступник» — могут стать причиной антисоциального поведения в будущем

(Becker, 1963; Schur, 1971). Однако психологов больше интересует изучение влияния позитивных социальных ярлыков на просоциальное поведение. Например, Джоан Грузек с коллегами (Grusec et al., 1978) обнаружили, что те дети, которым говорили, что они добрые и заботливые, чаще анонимно отдавали свои призы за участие в эксперименте другим детям; более того, три недели спустя эти дети все еще стремились помогать другим (Grusec & Redler, 1980). Просоциальные ярлыки влияют и на взрослых. Жители города Нью-Хейвен, штат Коннектикут, которым сообщали, что они добрые и щедрые, через однудве недели после этого охотнее жертвовали средства Обществу рассеянного склероза (Kraut, 1973).

C

Сосредоточенность на себе. Поскольку большинство из нас ценит помощь (Dovidio, Piliavin, Schroeder & Penner, 2006), очевидно, что ситуационные факторы, заставляющие сосредоточиться на своих личных ценностях, должны стимулировать наши усилия по оказанию помощи. Исследователи разработали несколько творческих приемов для того, чтобы сфокусировать внимание испытуемых на самих себе — заполнить биографический опросник, позировать для фото, наблюдать за собой на видеомониторе, разглядывать себя в зеркале, — и все они побуждают сосредоточенных на себе испытуемых больше помогать другим (Abbate et al., 2006; Gibbons & Wicklund, 1982; Verplanken & Holland, 2002). Например, Клаудия Гувер, Элизабет Вуд и Эрик Ноулз (Hoover, Wood & Knowles, 1983) обнаружили, что пешеходы, которых останавливали и просили позировать для фото (для студенческого проекта по фотографии), становились более сосредоточенными на себе, на что указывало количество местоимений первого лица («Я», «мне», «меня»), использованных в последующем интервью. Кроме того, после позирования для фото люди охотнее помогали собрать конверты, которые уронил прохожий, по сравнению с пешеходами, которые не позировали.

Но, как ни странно, некоторые исследования показали, что приемы сосредоточения на себе также могут ослаблять желание помочь (Gibbons & Wicklund, 1982; Rogers et al., 1982; Verplanken & Holland, 2002). Как мы можем объяснить это кажущееся противоречие? Прежде всего, следует признать: сосредоточение на себе не гарантирует, что при этом вы обратите внимание именно на ценность оказания помощи. Предположим, вы только что провалили экзамен и что-то — скажем, взгляд в зеркало — заставило вас сосредоточить внимание на самом себе. По всей вероятности, даже если вам представится возможность оказать помощь, ваше внимание не будет сконцентрировано на личной ценности, касающейся оказания помощи; скорее всего, вы сосредоточитесь на беспокойстве и фрустрации, связанных с неудачей на экзамене. Таким образом, можно предположить, что, когда вы озабочены личной проблемой, сосредоточенность на себе будет ориентировать вас на решение проблемы, а не на ценность оказания помощи, и вы вряд ли будете кому-то помогать.

Однако если у вас нет никакой серьезной личной проблемы, когда вы сосредоточены на себе, и вам представилась реальная возможность кому-то помочь, то вы будете ориентироваться на свои внутренние ценности, касающиеся помощи, и вероятность оказания помощи повысится (Froming, Nasby & McManus, 1998). По сути, именно это подтвердили результаты исследования, проведенного в Техасском университете Фредериком Гиббонсом и Робертом Виклундом (Gibbons & Wicklund, 1982). Наличие рядом с испытуемыми зеркала уменьшало готовность к помощи у тех, кто полагал, что плохо справился с заданием, но увеличивало готовность к помощи у тех, кто полагал, что прекрасно справился, и, следовательно, не испытывал никакого беспокойства о себе, которое отвлекало бы от помощи другим.

В целом исследование Гиббонса и Виклунда (Gibbons & Wicklund, 1982) продемонстрировало, что люди оказывают помощь чаще, когда сосредоточенность на себе сочетается с явной потребностью в помощи — потому что такая потребность направит внутренний фокус внимания на ценности, касающиеся оказания помощи. Однако когда потребность в помощи неочевидна или неоправданна или когда мысли человека заняты какой-то личной проблемой, сосредоточенность на себе не заставит человека помочь другим, поскольку его фокус внимания — хоть и внутренний — не будет направлен на ценности, касающиеся оказания помощи (рис. 9.4).

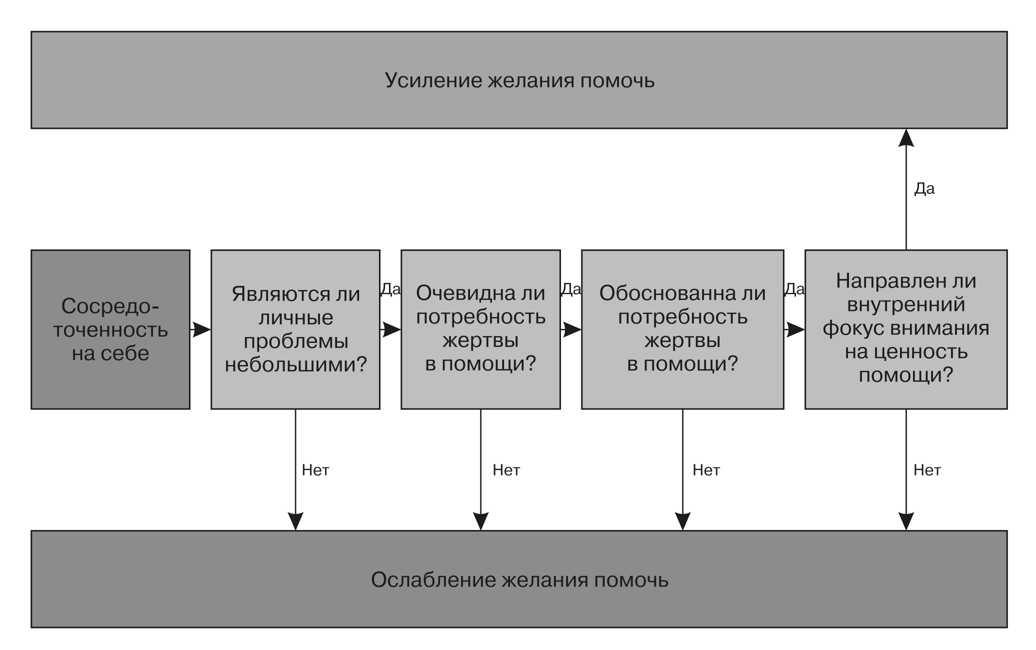


Рис. 9.4. Сосредоточенность на себе и решение оказать помощь. Сосредоточенность на себе может стимулировать оказание помощи, главным образом когда фокус внимания будет направлен на внутреннюю ценность помощи.



Решение не помогать друзьям или не искать у них помощи

Часто для оптимального управления своим Я-образом посредством помощи мы должны принимать во внимание особенности человека, которому мы помогаем, и ситуации, в которой мы находимся. Это можно проиллюстрировать результатами исследования, проведенного Абрахамом Тессером и Джонатаном Смитом (Tesser & Smith, 1980). Они выдвинули гипотезу, согласно которой мы пытаемся помогать нашим друзьям до тех пор, пока их успех не вредит нашему мнению о себе. Они обосновали это тем, что наша самооценка является результатом сравнения самих себя с теми, кого мы считаем похожими на нас, — с друзьями, а не с посторонними людьми. Следовательно, хотя мы не будем возражать, если наши друзья будут лучше нас справляться с маловажными для нас задачами, но не захотим, чтобы они превзошли нас в том, что важно для нашей самооценки.

Чтобы проверить эти доводы, Тессер и Смит сначала устроили так, чтобы участники эксперимента плохо выполнили задание на вербальные навыки, которое было им описано или как хороший индикатор того, «насколько хорошо люди могут учиться в школе», или как обычная игра, «которая ничего не говорит нам о человеке». Затем эти участники получали возможность дать подсказки другу или незнакомцу, чтобы помочь им выполнить задание на вербальные навыки. Как и ожидалось, когда задание описывали просто как игру — а значит, оно было по большей части не связано с Я-концепцией участников, — друзья получали лучшую подсказку, чем незнакомые люди. Однако когда испытуемые полагали, что задание предназначено для измерения умственных способностей и связано с самооценкой, происходило прямо противоположное; в этом случае друзья получали менее точные подсказки. Таким образом, мы не всегда стараемся поддержать позитивный Я-образ, оказывая больше помощи. В зависимости от того, кому мы помогаем и как хотим воспринимать себя, мы можем пытаться укрепить свою самооценку, помогая меньше (Pemberton & Sedikides, 2001). Как мы увидим далее, в своих крайних проявлениях желание поддержать самооценку в процессе оказания помощи может заставить человека принимать решения, наносящие ему ущерб.

Взаимосвязи: функция и дисфункция

Нежелание обращаться за необходимой помощью

Рассмотрим следующие странные факты: в одном исследовании участникам мужского пола дали возможность попросить помощи в решении механической задачи, которую они не могли решить, но этой возможностью воспользовались менее 10 % (DePaulo, 1982). В Японии, Швеции и Соединенных Штатах люди, получавшие деньги от другого человека, относились

к нему лучше, когда он просил впоследствии вернуть их, чем когда он этого не делал (Gergen, Ellsworth, Maslach & Seipel, 1975). Граждане и правительства стран, которые получают иностранную помощь, вместо проявления благодарности часто отвечают стране-донору возмущением и враждебностью (Gergen & Gergen, 1983).

Как мы должны понимать это удивительное стремление избегать просьб о необходимой помощи, предпочитать тех, кто требует возмещения за подарки, и рисковать дальнейшей помощью, критикуя действия и намерения тех, кто нам помогает? Хотя на этот вопрос нет простого ответа, по большей части он выражен в одном поучительном замечании французского антрополога Марселя Мосса (Mauss, 1967): «Милостыня ранит того, кто ее берет». В работе социальных психологов Джеффри Фишера, Эри Надлера и Беллы де Пауло указаны характер и местоположение этой «раны» — она наносится Я-концепции, точнее — самооценке. Эти исследователи подчеркивают, что получение помощи, даже очень необходимой, не всегда полностью позитивно (DePaulo & Fisher, 1980; Nadler & Fisher, 1986). В процессе решения конкретной проблемы помощь при определенных обстоятельствах может угрожать самооценке, подразумевая, что ее получатель некомпетентен, неадекватен или находится в зависимом положении. Именно при таких обстоятельствах для поддержания позитивной Я-концепции человек может отвергать предложение необходимой помощи или преуменьшать ее ценность (Bolger & Amarel, 2007). Каковы эти обстоятельства? Надлер (Nadler, 1991) перечисляет несколько из них.

Гендер. Начиная с раннего возраста в большинстве ситуаций мужчины обращаются за помощью менее охотно, чем женщины (Addis & Mahalik, 2003; Barbee et al., 1993; Barnett et al., 1990). Ученые обычно объясняют это различие с точки зрения социализации, а не биологии (Dovidio, Piliavin, Schroeder & Penner, 2006; Nadler, 1991). То есть независимость и контроль над ситуацией больше соответствуют традиционной мужской (в отличие от женской) гендерной роли. Дифференцированное воспитание самостоятельности начинается довольно рано, поскольку мать, как правило, менее охотно реагирует на крики ребенка, если это — мальчик, а не девочка (Ruddy & Adams, 1995). Таким образом, еще в грудном возрасте дети усваивают традиционное для своей гендерной роли поведение, и маленькие мальчики начинают учиться быть «маленькими мужчинами». Чтобы не нарушать приобретенную концепцию маскулинности, мужчины могут отказываться просить о помощи. Подтверждение данной точки зрения получено в исследовании, показывающем, что половые различия в обращении за помощью особенно выражены у тех мужчин и женщин, которые придерживаются традиционных гендерных ролей (Nadler, Maler & Friedman, 1984).

Некоторые данные свидетельствуют о том, что желание контролировать ситуацию вынуждает мужчин чаще полагать, что на самом деле им не нужна никакая помощь (Bruder-Mattson & Hovanitz, 1990); таким образом, они не видят особых причин просить о ней. Это может объяснить упорное нежелание мужчин просить кого-либо указать им дорогу во время путешествия, приводящее в ужас женщин. То, что женщины считают проблемой, требующей посторонней помощи («По-моему, мы заблудились. Давай остановимся и попросим кого-нибудь указать нам дорогу»), мужчины проблемой не считают («Заблудились? Ничего подобного. Мы вовсе не заблудились»).

Возраст. В нашей жизни есть два периода, когда склонность обращаться за помощью уменьшается. Первый приходится на относительно ранний возраст — приблизительно

семь-восемь лет. По мнению Риты Шелл и Нэнси Айзенберг (Shell & Eisenberg, 1992), одна из причин такого изменения — развитие когнитивных способностей, позволяющих сформировать устойчивое чувство *Я* и способствующих осознанию различных угроз для него. Именно в возрасте семи-восьми лет у детей появляется понимание того, что получение помощи может предполагать ухудшение мнения о себе (Rholes & Ruble, 1986). Следовательно, только с этого возраста они начинают защищать свою самооценку, в некоторых случаях отвергая предлагаемую помощь.

Второй раз стремление получить помощь уменьшается намного позже — после 60 лет. Кажется странным, что именно в том возрасте, когда людям больше всего может понадобиться помощь, они особенно неохотно обращаются за ней (Brown, 1978; Veroff, 1981). Однако мы можем разрешить эту загадку, снова признав, что иногда помощь может угрожать нашей самооценке. Пожилые люди сообщают, что они особенно обеспокоены сохранением независимости и личного контроля над ситуацией (Ryff, 1995). Поэтому понятно, что они могут отвергать те варианты помощи, которые угрожают их уверенности в том, что они все еще обладают этими качествами. Если вы захотите помочь пожилым людям, то имеющиеся исследования и мнения на эту тему показывают, что вам следует оберегать их независимость и свободу выбора в этом вопросе. Не пытайтесь взять все под свой контроль; вместо этого, особенно когда их способности еще не нарушены, позвольте пожилым людям самим принять решение о получении помощи и предложите варианты помощи (Reich & Zautra, 1995). Тогда они не только охотнее примут помощь, но также, скорее всего, будут более счастливыми и здоровыми, чем те, кому не позволили контролировать процесс получения помощи (Heckhausen & Schulz, 1995; Langer, 1989a).

Самооценка. Что бы вы подумали, если бы вас попросили предположить, кто менее охотно просит помощи — люди с высокой самооценкой или с низкой? Ваша первая мысль могла бы сводиться к тому, что люди с низкой самооценкой будут чаще отказываться от помощи, чтобы сохранить то немногое, что у них осталось от самоуважения. Но результаты исследований показывают обратное. При выполнении учебных заданий, групповом консультировании, лечении алкоголизма и в целом ряде других ситуаций именно люди с высокой самооценкой избегают поиска помощи (Nadler, 1991; Wills & DePaulo, 1991). Почему это происходит? Эри Надлер (Nadler, 1986) объясняет эти данные желанием таких людей поддержать образ себя как очень компетентного человека. Это объяснение подтверждает тот факт, что у людей с высокой самооценкой желание искать помощь уменьшается лишь в ситуациях, в которых получение помощи угрожает мнению о себе как о компетентном человеке — например, когда необходимая помощь свидетельствует о низком интеллекте (Tessler & Schwartz, 1972).

Быстрая проверка

1. Каково различие между улучшением и подтверждением самоопределения? Как можно использовать помощь, чтобы достичь обеих целей?
2. Какие три фактора влияют на вероятность того, что люди откажутся от необходимой помощи? Что общего между этими тремя факторами?

Управление нашими эмоциями и настроением

Помощь может доставлять удовлетворение — и не только тому, кто ее получает. Как мы видели, помогающие могут использовать ее, чтобы получить материальные или генетические выгоды, добиться социального одобрения и поддержать свой Я-образ. Есть и другой, еще более непосредственный способ, которым помощь может принести пользу помогающему, — устраняя неприятное состояние возбуждения, возникающее при виде человеческих страданий. Представьте себе беспокойство и тревогу, которые охватили бы вас, если бы вы увидели семью, попавшую в огненную ловушку и умоляющую о спасении из окна горящего здания. Вид их испуганных лиц, звуки их отчаянных просьб, без сомнения, вызвали бы у вас сильные отрицательные эмоции. Например, в одном исследовании с использованием сканирования мозга было обнаружено, что вид чужой боли активизировал те же области мозга, ответственные за эмоциональный стресс, которые активизируются у человека, действительно испытывающего боль (Singer et al., 2004). Оказание помощи может оказаться самым простым способом снять эмоциональный стресс, потому что это устранит его причину — трудное положение людей.

Управление эмоциональным возбуждением в чрезвычайных ситуациях: модель «возбуждение/затраты—вознаграждения»

Мотивация к оказанию помощи — стремление ослабить неприятное возбуждение (дистресс), испытываемое нами при виде тяжелых страданий или крайней нужды, — является краеугольным камнем разработанной Джейн Пилявин с соавторами (Dovidio, Piliavin, Gaertner, Schroeder & Clark, 1991; Piliavin et al., 1981) **модели «возбуждение/затраты—вознаграждения»**, которая объясняет стремление оказать помощь в чрезвычайных ситуациях. Эта модель предполагает, что очевидцы тяжелого положения жертвы чрезвычайных обстоятельств будут испытывать негативное эмоциональное возбуждение и захотят предоставить помощь, чтобы ослабить личный дистресс. Согласно этой модели, есть несколько условий, при которых помощь будет наиболее вероятной, и важность всех этих условий подтвердилась в ходе исследований (рис. 9.5).

1. *Когда возникает сильное возбуждение*. Если негативное возбуждение стимулирует помощь, то чем больше возбуждаются очевидцы чрезвычайной ситуации, тем больше они должны помогать. Это предположение подтвердилось в ряде исследований с использованием физиологических и вербальных способов определения возбуждения (Cramer et al., 1988; Gaertner & Dovidio, 1977; Krebs, 1975). Действительно, когда Джон

Модель «возбуждение/затраты—вознаграждения» – представление о том, что люди, наблюдающие за страданиями человека, захотят оказать ему помощь, чтобы ослабить собственные страдания.

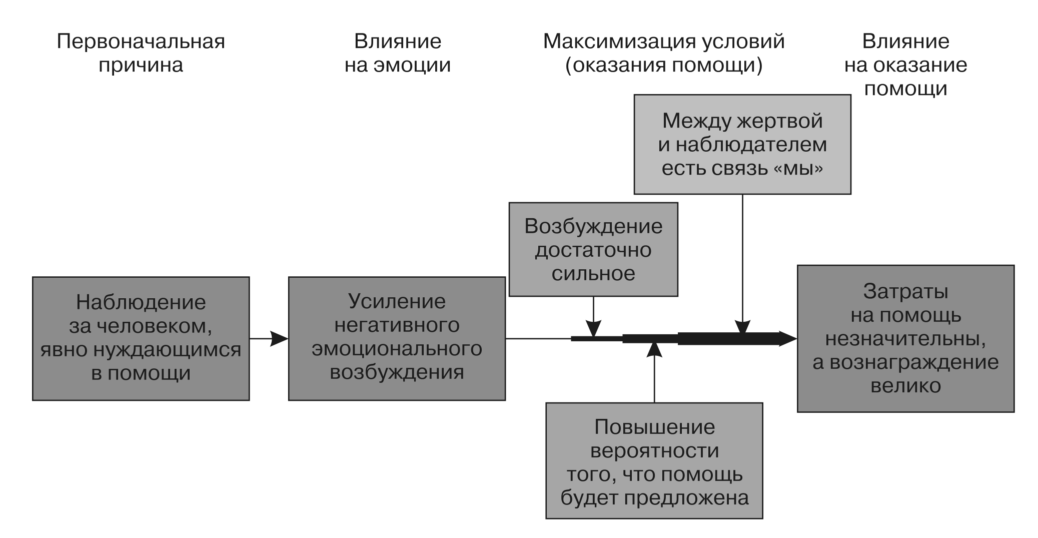


Рис. 9.5. Помощь в чрезвычайных ситуациях: модель «возбуждение/затраты—вознаграждения». В соответствии с моделью «возбуждение/затраты—вознаграждения» при виде человека, которому явно требуется экстренная помощь, люди будут испытывать сильные отрицательные эмоции и стремиться оказать ему помощь, чтобы ослабить этот личный дистресс.

Довидио (Dovidio, 1984) рассмотрел шесть исследований экстренной помощи, в которых измерялось возбуждение, во всех из них он обнаружил, что при усилении возбуждения у одиночных очевидцев также усиливалось их стремление броситься на помощь жертвам.

2. *Когда между жертвой и помогающим устанавливается связь «мы»*. Люди с большей готовностью помогают тем, кто чем-то похож на них (когда у них есть общее чувство «мы»), и это особенно верно в опасных для жизни или чрезвычайных ситуациях, подразумевающих принятие решения, кого спасать из горящего здания (Burnstein, Crandall & Kitayama, 1994). Одна из причин этого, по-видимому, состоит в том, что наблюдатели приходят в более сильное возбуждение, когда в тяжелое положение попадает человек, с которым они чувствуют внутреннюю связь (Krebs, 1975).

3. *Когда ослабление возбуждения посредством оказания помощи предполагает маленькие затраты и большие вознаграждения*. Поскольку негативное эмоциональное возбуждение неприятно, при наличии возможности ослабить его путем оказания помощи люди будут мотивированы поступить именно так. Однако в соответствии с данной моделью этого не произойдет, если сам акт помощи еще более неприятен (предполагает больше затрат), чем эмоциональный дистресс, — например, если помощь подразумевает контакт с кровью пострадавшего (Piliavin & Piliavin, 1972). В целом, если оказание помощи связано с небольшими затратами и значительными выгодами, то люди будут ослаблять свое негативное эмоциональное возбуждение просоци-

альным способом. Однако по мере возрастания цены помощи они будут все чаще выбирать другие способы уменьшить свой эмоциональный дистресс, например покинуть место событий (Dovidio et al., 1991).

Управление настроением в обычных ситуациях: модель облегчения негативного состояния

Модель «возбуждение/затраты—вознаграждения» оказалась очень успешной при объяснении того, как и почему люди помогают другим в чрезвычайных ситуациях: сильное эмоциональное возбуждение обычно является составной частью чрезвычайной ситуации, и поэтому помощь можно использовать для управления этим возбуждением. В некритических ситуациях, обычно не вызывающих такого возбуждения, люди все же могут использовать помощь для управления менее интенсивными эмоциональными состояниями — своим настроением. Мысль о том, что люди иногда используют помощь как способ повлиять на свое настроение, выражена в **гипотезе управления настроением**, использованной в *модели облегчения негативного состояния* при оказании помощи (Cialdini, Kenrick & Baumann, 1982; Schaller & Cialdini, 1990), согласно которой люди используют оказание помощи для управления своим настроением — временной печалью.

В соответствии с моделью облегчения негативного состояния, люди часто оказывают помощь, чтобы избавиться от грусти, поскольку помощь может служить позитивным стимулом и улучшать настроение. Одна из причин того, что просоциальная деятельность может придавать сил, состоит в том, что она часто ассоциируется с вознаграждением в прошлом. Подумайте об этом. Разве с самого раннего детства родители и учителя не реагировали улыбками, похвалой или одобрением, когда вы делились чем-то с окружающими? И разве те, кому вы помогали, в свою очередь не делали для вас чаще что-нибудь хорошее? Посредством процесса обусловливания это повторяющееся сочетание просоциальных действий с вознаграждением, вероятно, сделало для вас оказание помощи приятным и доставляющим удовлетворение (Grusec, 1991). Как показал один эксперимент с использованием сканирования мозга, когда взрослые люди жертвовали средства на благотворительность, в их мозге активизировался «центр удовольствия» (связанный с такими приятными занятиями, как еда и секс) (Moll et al., 2007).

Хорошее подтверждение идеи о том, что предоставление помощи может поднимать настроение, получено в лабораторных исследованиях (Harris, 1977; Williamson & Clark, 1989; Williamson, Clark, Pegalis & Behan, 1996) и общенациональных опросах, показывающих, что люди чувствуют себя лучше после того, как они пожертвовали средства на благотворительность (Hodgkinson & Weitzman, 1994), при этом

Гипотеза управления настроением – идея о том, что люди используют оказание помощи как способ управления своим настроением.



Облегчения негативного состояния. В кампании по сбору средств, проводимой Государственной службой телевещания, наиболее эффективной тактикой было опечалить зрителей и затем дать им возможность улучшить свое настроение посредством предоставления помощи. (Надпись на рисунке: «Спасибо за ваш взнос. Общественное телевидение Детройта»).

те, кто потратил на других больше, чем на себя, были более счастливы (Dunn, Aknin & Norton, 2008). Действительно, положительные эмоции, связанные с предоставлением помощи, могут быть одной из причин того, что помогающие обычно отличаются лучшим здоровьем и живут дольше (Brown, Nesse, Vinokur & Smith, 2003). В следующих разделах мы рассмотрим индивидные и ситуационные факторы, влияющие на использование людьми помощи с целью развеять свою печаль.

И

Наличие печали. Основной принцип модели облегчения негативного состояния состоит в том, что, поскольку просоциальные действия могут поднять настроение, временно опечаленные люди будут использовать их, чтобы снова почувствовать себя лучше. Если это так, то люди, склонные печалиться при виде человека в тяжелом положении, должны чаще оказывать помощь, что они и делают. Например, в исследовании эффективности призывов к жертвованию средств, проведенном Государственной службой телевещания во время четырех кампаний по сбору пожертвований, было обнаружено, что самыми успешными из 4868 обращений были те, которые вызывали отрицательные эмоции у зрителей и затем давали им возможность ослабить эти эмоции посредством предоставления помощи (Fisher, Vandenbosch & Anita, 2008). В соответствии с этой логикой исследования показали, что уровень помощи может существенно повыситься, если на человека воздействовать методами, усиливающими временную печаль, такими как воспоминания о несчастьях, чтение ряда пессимистических высказываний, неудача при выполнении задания и причинение вреда другому человеку или просто картина чужого горя (Cialdini, Kenrick & Baumann, 1982).

С

Затраты и выгоды от оказания помощи. Очевидно, что, если вы хотите улучшить плохое настроение посредством оказания помощи, вы должны попытаться найти самый легкий способ сделать это. В конце концов,

оказание помощи, требующей от вас больших затрат времени, энергии или ресурсов, может еще больше ухудшить ваше настроение. Следовательно, если вы собираетесь оказывать помощь, когда вам грустно, то следует особенно внимательно отнестись к затратам и выгодам при выборе вариантов помощи.

Для проверки этой идеи Джеймс Вейант (Weyant, 1978) провел остроумный эксперимент. Сначала он вызывал у студентов Университета штата Флорида веселое, нейтральное или грустное настроение. Затем давал им возможность поработать в некоммерческой организации, которая приносила относительно большую личную выгоду, создавая у них ощущение участия в важном деле (работа в Американском обществе по борьбе с раком), или в организации, работа в которой приносила относительно малую выгоду такого рода (Малая бейсбольная лига). Наконец половине студентов сказали, что, если они решат оказывать помощь, им придется собирать пожертвования таким способом, который потребует от них больших затрат сил, — делая поквартирный обход; второй половине сказали, что они могли собирать пожертвования способом, который не требовал много личных усилий, — сидя в пункте приема пожертвований. Хотя студенты в веселом настроении предлагали свои услуги чаще участников с нейтральным настроением, на тех и других не оказывали большого влияния затраты и выгоды, связанные с оказанием помощи. Однако студенты в грустном настроении были подвержены значительному влиянию соотношения затрат и выгод, оказывая помощь чаще, когда выгоды превышали затраты, и помогая реже, когда затраты были больше выгод (рис. 9.6). Таким образом, по-видимому, опечаленные люди особенно разборчивы при выборе просоциальной деятельности, охотнее соглашаясь оказать помощь, которая может улучшить их настроение, и избегая тех видов помощи, которые могут еще больше опечалить их.

C **Возможность изменить настроение посредством оказания помощи.** Для любого, кто хочет избавиться от печали, просоциальный поступок должен быть привлекательным в той мере, в которой он может изменить настроение. Однако если бы вы чувствовали себя настолько плохо, что полагали, будто ничто не может поднять вам настроение, то вы вряд ли оказали бы помощь, поскольку при этих обстоятельствах вы не могли бы использовать ее для поднятия настроения. Это одна из причин того, что глубоко опечаленные люди, которые полагают, что приятная деятельность не улучшит их самочувствия, редко помогают другим (Morris & Kanfer, 1983).

Для проверки гипотезы о том, что опечаленные люди будут охотнее оказывать помощь, лишь полагая, что их настроение можно изменить, в одном исследовании у участников вызывали печальное, нейтральное или веселое настроение и затем давали им плацебо (тоник). Половине участников говорили, что это лекарство «заморозит» их текущее настроение, так что обычная деятельность не изменит его в течение следующих 30 минут. Другая половина участников считала, что их настроение может измениться. Наконец, все участники имели

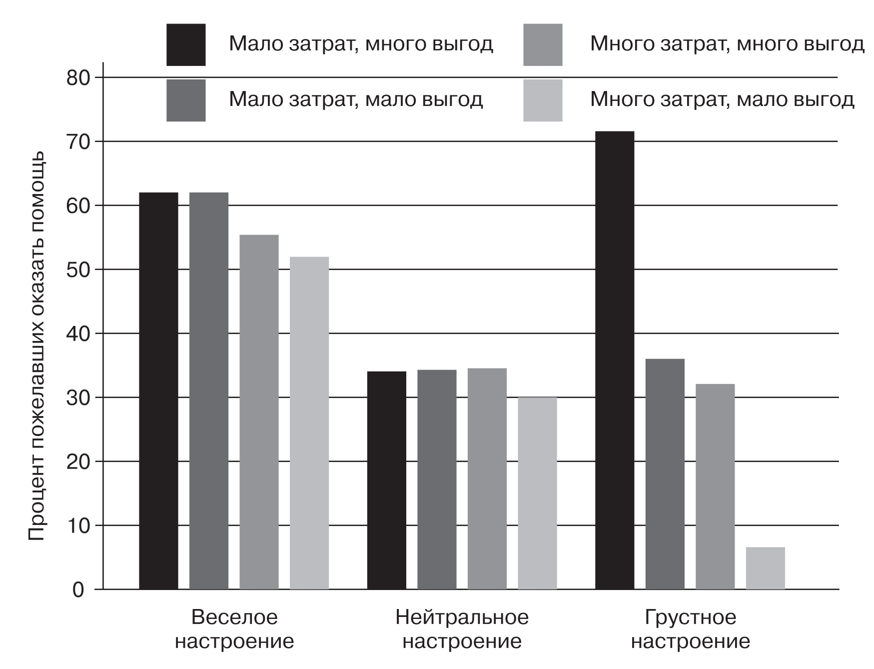


Рис. 9.6. Печальные и разборчивые. Опечаленные люди, по-видимому, используют дифференцированный подход к возможностям оказания помощи, тщательно выбирая такие варианты действий, которые могут вызвать у них приятные переживания.

Источник: Из Weyant, 1978.

возможность позвонить в донорский пункт и договориться о сдаче крови. Хотя информация о «лекарстве» не повлияла на принятие решения об оказании помощи у участников, находившихся в нейтральном или веселом настроении, печальные участники чаще хотели оказать помощь, только когда они полагали, что это может изменить их настроение (Manucia, Baumann & Cialdini, 1984).

В

Гурмэ и гурманы. Есть одно французское слово, используемое и в английском языке, которое одновременно означает ограничение и излишество, сдержанность и воодушевление, разборчивость и порыв, вялость и мощность. Это слово — *гурмэ*, и оно характеризует человека, который реагирует на какой-либо предмет (обычно на еду) необычайным пренебрежением или необычайным одобрением, в зависимости от его качества. Если еда непривлекательна или недостаточно вкусная — скажем, пережарена, — то гурмэ, даже голодный, скорее всего, фыркнет и отойдет. Но если предложение сулит большое удовольствие, гурмэ принимает его полностью и с энтузиазмом. Множество фактов указывают на то, что опечаленные люди, имея возможность оказать помощь, используют подход гурмэ. Поскольку их цель — улучшить свое настроение, они действуют избирательно и разборчиво, выбирая те варианты помощи, которые могут доставить им особенное удовольствие, и избегая

тех вариантов, которые не изменят их настроение (Cunningham, Shaffer, Barbee, Wolff & Kelley, 1990; Manucia et al., 1984; Weyant, 1978).

Но эта тенденция управлять своим настроением, используя только наиболее полезную для себя просоциальную деятельность, у всех людей выражена в разной степени. В действительности она связана с типом настроения (веселого или грустного), в котором находится человек. Хотя в приподнятом настроении люди обычно склонны оказывать помощь (Salovey, Mayer & Rosenhan, 1991), по-видимому, они не оказывают помощь для управления своим настроением, подобно грустным людям, действующим как гурмэ. Скорее при оказании помощи они используют подход *гурмана* — человека с хорошим аппетитом, но неразборчивым вкусом, готового отведать все, что ему предложат. Таким образом, люди в приподнятом настроении помогают особенно охотно, независимо от того, обещает акт помощи вознаграждение или нет. То же самое относится к покупателям в хорошем настроении, которые склонны покупать все, что попадется на глаза, а не наиболее полезные вещи (Qiu & Yeung, 2008).

Исследование

Вспомните случай, когда вы кому-то помогли и были в это время в хорошем настроении. Теперь вспомните случай оказания помощи, когда вы были в плохом настроении. Можете ли вы сказать, какие мотивы заставили вас помочь в каждом из этих случаев?

А как быть с хорошим настроением, усиливающим благожелательность человека при различных обстоятельствах? Ответ, по-видимому, заключается в склонности людей, пребывающих в приподнятом настроении, видеть себя и окружающих исключительно в розовом свете. Они любят других и доверяют им больше, чем люди в нейтральном настроении (Forgas & Bower, 1987; Forgas & East, 2008). Кроме того, они считают себя более компетентными (Alloy, Abramson & Viscusi, 1981) и более оптимистично оценивают свое будущее (Forgas & Moylan, 1987; Kiviat, 2003); возможно, именно по этим причинам в исследовании фондовых рынков в 26 странах было обнаружено, что акции росли в цене в солнечную погоду (Hershleifer & Shumway, 2003). Наконец, в приподнятом настроении люди склонны думать и вспоминать о позитивных, а не о негативных сторонах всего, что они рассматривают, включая ситуации с оказанием помощи (Isen, Shalker, Clark & Karp, 1978). То есть, получая возможность оказать помощь, человек в веселом настроении, скорее всего, вспомнит положительные аспекты похожих ситуаций в прошлом и сосредоточится на позитивных аспектах данной ситуации (Clark & Waddell, 1983). С таким оптимистическим представлением о выгодах и затратах, связанных с оказанием помощи, неудивительно, что веселые люди склонны оказывать помощь. Таким образом, с учетом всех этих причин, становится понятно, почему веселые люди охотнее отдают часть своих средств нуждающимся.

Быстрая проверка

1. Какие три фактора, согласно модели «возбуждение/затраты—вознаграждения», повышают вероятность того, что сторонний наблюдатель поможет человеку, оказавшемуся в критическом положении?
2. Когда и почему, согласно модели облегчения негативного состояния, печаль способствует оказанию помощи?

Существует ли чистый альтруизм?

Редко бывает, чтобы придуманный психологом термин стал затем общеупотребительным словом в английском языке, но именно так случилось с термином «эмпатия». Эдвард Брэдфорд Титченер (Titchener, 1909), который был крупнейшей фигурой в американской экспериментальной психологии, первым изобрел его, взяв за основу немецкий искусствоведческий термин, обозначающий тенденцию наблюдателей проецировать себя на то, что они видят, — способ, которым мы можем мысленно помещать себя в изображенную на картине сцену или вставать на место другого человека. Этот процесс помещения себя на место другого называется **принятием перспективы**. Именно поэтому большинство исследователей обнаруживает тесную связь между эмпатией и просоциальными действиями, так как люди, которые ставят себя на место человека, нуждающегося в помощи, скорее придут на помощь (Batson et al., 2007; Levy, Freitas & Salovey, 2002). Очевидно, когда вы ставите себя на место жертвы, это может подтолкнуть вас к оказанию помощи.

Видимо, это верно даже для людей, которые зарабатывают на жизнь оказанием помощи. В одном исследовании профессиональные психотерапевты с сильной, естественной склонностью к принятию перспективы особенно охотно выражали готовность помочь молодой женщине, которой требовалась помощь в написании статьи о психотерапии (Otten, Penner & Altabe, 1991). Хотя принятие перспективы (когнитивная активность) еще со времен Титченера считалось составной частью эмпатии, современные теоретики добавили к этой смеси второй компонент, эмоциональный, — способность разделять чувства другого человека (Eisenberg & Miller, 1987). Следовательно, эмпатию лучше всего рассматривать и как когнитивный процесс представления себя в положении другого человека, и как эмоциональный результат переживания того, что чувствует другой (Davis, 1994).

Принятие перспективы – процесс мысленного представления себя в положении другого.

Говоря об эмпатии, следует отметить гипотезу, наиболее горячо отстаиваемую Ч. Дэниэлом Батсоном с коллегами, согласно которой при сопереживании чужим стра-



Принятие перспективы: представление себя в положении другого. Если бы вы увидели такую сцену, какова вероятность того, что вы пришли бы на помощь? Эта вероятность значительно повысится, если сначала вы представите себя на месте человека, нуждающегося в помощи.

даниям у человека может возникнуть особая, чисто альтруистическая форма помощи. Как уже отмечалось в начале главы, чистый (истинный) альтруизм относится к просоциальным действиям, мотивированным только заботой о благополучии другого. Хотя Батсон (Batson, 1991) признает, что помощь часто служит личным целям человека — произвести хорошее впечатление, укрепить Я-концепцию, облегчить горе или печаль и так далее, — он говорит, что, когда человек испытывает эмпатию, основная мотивация оказания помощи может смениться с *корыст*ной на *бес*корыстную. Другими словами, цель улучшения благополучия другого может стать доминирующей, подавляя — и даже вытесняя — цель улучшить собственное благополучие. Эта возможность выражена в виде **гипотезы эмпатии—альтруизма**.

Последовательность «эмпатия—альтруизм»

Какая последовательность событий может превратить нас из эгоистов (корыстолюбцев) в альтруистов (бессребреников)? Батсон и Лаура Шоу (Batson & Shaw, 1991) полагают, что это происходит следующим образом. Процесс принятия перспективы, когда мы пытаемся войти в положение другого человека, сначала может быть стимулирован воспринимаемым сходством между нами и другим

человеком, или привязанностью к нему (если это наш родственник, друг или знакомый), или просто указаниями войти в его положение (Batson, Turk, Shaw & Klein, 1995). Затем, если другой нуждается в нашей помощи или страдает, то принятие перспективы вызовет у нас **эмпатическую заботу** — проявление душевной теплоты, чуткости и сострадания к другому человеку. Эмпатическая забота — основной элемент модели Батсона, потому что, в отличие от таких эмоциональных реакций, как личное горе и печаль, она должна ориентировать помогающего не на собственное благополучие, а на благополучие другого. По мнению Батсона, эмпатическая забота прямо ведет к появлению альтруистической мотивации — желанию улучшить благополучие другого человека ради него самого, то есть к чистому альтруизму (рис. 9.7).

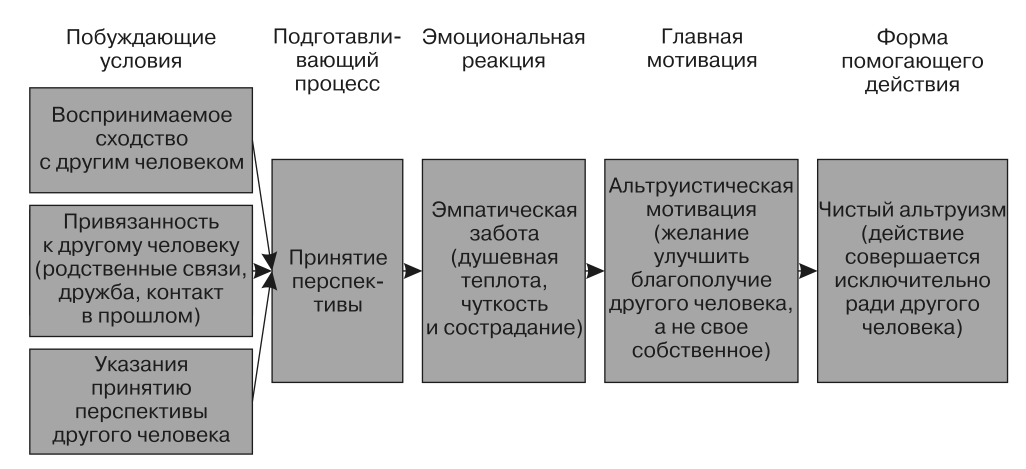


Рис. 9.7. Гипотеза эмпатии—альтруизма Батсона. Согласно модели эмпатии—альтруизма Батсона, чистый альтруизм возможен при особых обстоятельствах.

Чтобы подтвердить идею чистого альтруизма, Батсон с коллегами провели серию экспериментов, пытаясь показать, что различные эгоистические мотивы не объясняют паттерн помощи, возникающий, когда люди чувствуют эмпатическую заботу о другом. В одном исследовании (Batson, Duncan, Ackerman, Buckley & Birch, 1981), например, они хотели продемонстрировать, что участники, испытывающие эмпатическую заботу о жертве — другой участнице эксперимента, представленной им как Элен и получавшей удары током, — придут на помощь так, что это будет невозможно объяснить просто как эгоистическую попытку уменьшить собственное неприятное возбуждение от вида ее страданий.

У некоторых участников эксперимента стимулировали эмпатическую заботу, для чего

Гипотеза эмпатии—альтруизма – предположение о том, что, когда один человек сочувствует тяжелому положению другого, он захочет помочь ему по чисто альтруистическим причинам.

Эмпатическая забота – сострадательное отношение, вызванное принятием перспективы человека, нуждающегося в помощи.

им сообщали, что у них есть много общих ценностей и интересов с Элен. Исследователи полагали, что люди, наблюдающие за страданием, могут ослабить возникшее у них возбуждение, или изменив положение жертвы, или покинув помещение, поэтому они предоставили испытуемым возможность самим добровольно перенести восемь оставшихся ударов за Элен, после того как те видели, что она плохо реагировала на первые два удара. Половине участников (которым было сложно уйти) сказали, что если они решат не помогать, то им все равно придется остаться и продолжить наблюдать, как Элен страдает от остальных ударов; другим участникам (которым было легко уйти) сказали, что если они решат не помогать, то они смогут сразу покинуть помещение. Вы можете подумать, что люди, главным образом стремящиеся ослабить неприятное эмоциональное возбуждение наиболее безболезненным способом, будут меньше помогать в ситуации, когда они могут быстро уйти подальше от источника возбуждения без необходимости подвергаться ударам тока. Именно это и произошло — *кроме тех случаев,* когда они чувствовали эмпатическую заботу об Элен. При этом не имело значения, легко или трудно им было уйти; они оставались и помогали.

На основании этих результатов Батсон (Batson, 1991) сделал вывод, что эгоистические мотивы, например желание ослабить неприятное возбуждение, часто могут предсказать, будет ли человек оказывать помощь, но они могут не играть решающую роль, когда человек чувствует эмпатическую заботу по отношению к жертве. Следовательно, это происходит оттого, что главная мотивация оказания помощи становится не эгоистической, а действительно альтруистической. Следуя похожей логике, Батсон с коллегами попытались показать, что эмпатическая забота перевешивает влияние многих других возможных эгоистических мотивов оказания помощи: получить социальное одобрение (Archer, 1984; Fultz, Batson, Fortenbach, McCarthy & Varney, 1986), поддержать свою Я-концепцию (Batson et al., 1988), облегчить печаль (Batson et al., 1989; Cialdini et al., 1987b; Schroeder, Dovidio, Sibicky, Matthews & Allen, 1988) и почувствовать себя счастливым (Batson et al., 1991; Smith, Keating & Stotland, 1989). Исследование Батсона, в котором изучалось и (при наличии эмпатии) сводилось на нет влияние каждого из этих эгоистических мотивов, позволило получить новые данные о том, что чистый альтруизм действительно может существовать.

Эгоистическая интерпретация

Все же вы могли обратить внимание, что в работе Батсона не учитывалась одна важная эгоистическая причина просоциального поведения. Это мотив, который мы первым рассматривали в этой главе, — обеспечить выживание собственных генов. Кроме того, если вы вернетесь к соответствующему разделу главы, то сможете также заметить, что факторы, по мнению Батсона, заставляющие человека чувствовать эмпатическую заботу о другом, идентичны факторам,

указывающим на общие гены с другим человеком: сходство, родственные отношения, дружба и установившийся контакт (близость). Следовательно, вполне возможно, что чувства эмпатической заботы стимулируют помощь, поскольку они сообщают нам, что объект такой заботы, вероятно, обладает более значительной долей наших генов, чем это обычно бывает (Kenrick, 1991; Tancredy & Fraley, 2006). На основании этого мы можем сделать парадоксальный вывод, что, испытывая эмпатию к другому человеку, можем помогать ему не из-за самого возвышенного мотива — чистого альтруизма, а из-за самого примитивного — генетической выгоды (Maner & Gailliot, 2007; Sturmer et al., 2006).

Как же эмпатические чувства могут быть связаны с общей наследственностью? В течение тысяч лет, когда еще формировались паттерны человеческого поведения, мы жили небольшими кочевыми группами представителей одного племени. Такие группы состояли из генетически близких людей, которые использовали наиболее простые способы общения друг с другом, включая эмоциональную коммуникацию, которая невозможна без принятия перспективы (Buck & Ginzberg, 1991; Hoffman, 1984). Поскольку этот вид эмпатической коммуникации чаще всего происходил с членами своей семьи и своего племени, переживание эмпатии оказалось связанным с генетическим сходством. В результате легко могла развиться склонность помогать тем, кому человек сочувствует (родственникам, друзьям, похожим или близким людям), поскольку эти люди могут оказаться родственниками, а значит, эта помощь повысит вероятность выживания собственных генов человека.

Исследование

Как вы думаете, существует ли чисто альтруистический акт, который не был бы обусловлен какой-либо формой выгоды для помогающего?

Конечно, большинство людей, скорее всего, не будут осознавать этот процесс, принимая решение оказать помощь человеку, в чье положение они вошли. Вместо этого они, вероятно, станут сильнее чувствовать идентификацию или единство с таким человеком (Galinsky & Moskowitz, 2000). Это может объяснить, почему в одном исследовании студенты колледжа, которых просили поставить себя на место другого студента, стали видеть больше общего между собой и этим студентом (Davis, Conklin, Smith & Luce, 1996). Данная тенденция сливаться с теми, кому мы сочувствуем, вновь поднимает важнейший вопрос о существовании чистого альтруизма: если эмпатия заставляет нас видеть самих себя в другом человеке, то может ли желание оказать ему помощь быть подлинно бескорыстным?

Хотя по этому вопросу можно спорить (Batson et al., 1997b; Cialdini, Brown, Lewis, Luce & Neuberg, 1997; Maner et al., 2002), не вызывает сомнений, что, когда мы действительно принимаем перспективу другого человека, это может оказать существенное влияние на оказание помощи.

Быстрая проверка

1. Когда проявляется чистый альтруизм — в соответствии с гипотезой эмпатии–альтруизма?
2. Каковы аргументы «за» и «против» гипотезы эмпатии–альтруизма?

Повторный взгляд. Странная история Семпо Сугихары



Мы начали эту главу с рассказа о решении Семпо Сугихары помочь еврейским беженцам в Литве, хотя он знал, что это поставит крест на дипломатической карьере, о которой он так мечтал. Это решение на первый взгляд кажется непонятным, потому что ничто в этом человеке не предвещало таких действий. Но, как мы обещали, есть дополнительные факты, касающиеся Сугихары и его ситуации, которые помогут раскрыть тайну. Рассмотрим вновь и резюмируем эту информацию, указывая при этом на взаимосвязи между действиями Сугихары и существующими исследованиями принятия решений об оказании помощи.

Во-первых, в детстве Сугихара был свидетелем запомнившихся ему проявлений доброты его родителей. Хотя такая доброта, вероятно, оказала большое влияние на его просоциальную ориентацию, была еще одна деталь, которая могла особо подействовать на его решение помочь евреям: те, кому предоставляли кров и заботу его родители, часто были путешествующими иностранцами. Этот детский опыт, возможно, и заставил Сугихару включить самых разных людей в свое чувство «мы», что усилило у него склонность к оказанию помощи. Действительно, из его последующих комментариев явствует, что он расширил границы «мы» за пределы ближайших и дальних родственников до всего человечества.

Во-вторых, Сугихара испытывал привязанность к 11-летнему еврейскому мальчику и познакомился с его семьей. Если, как показывают данные исследования (Batson et al., 1995; Mashek, Aron & Boncimino, 2003), привязанность и такого рода знакомство помогли ему войти в положение этих людей, то нет ничего удивительного в том, что семья мальчика первой получила выездную визу, подписанную Сугихарой. Неудивительно и то, что, предприняв одну попытку спасти людей, он продолжил помогать другим таким же образом (вспомните обсуждение в главе 6 роли первоначальных обязательств, заставляющих в дальнейшем вести себя в соответствии с ними).

Наконец, готовность Сугихары пожертвовать собой ради спасения беззащитных жертв вполне соответствует его самурайскому воспитанию и Я-образу. «Бросить раненую птицу кошке» означало бы нарушить кодекс поведения, который был главной составной частью его самоопределения. А как мы видели по результатам многих исследований, люди часто идут на все, чтобы доказать, что их действия соответствуют желаемой или имеющейся у них Я-концепции.

Если смотреть глубже, то поведение Семпо Сугихары уже не выглядит таким загадочным. Скорее оно кажется вполне объяснимым действием трех факторов — расширенного чувства «мы», предшествующей привязанности к жертве и Я-образа, ассоциирующегося с оказанием помощи, — которые, как установлено, стимулируют просоциальные действия у большинства людей. Хотя мы могли бы спросить: «А какой из этих трех факторов повлиял в данном случае? Что заставило его подписывать визы?» — важно понимать, что такое сложное решение об оказании помощи, которое принял Сугихара, — или даже большинство решений о помощи — не может объясняться одной причиной. Скорее всего, его поступки были обусловлены взаимодействием различных факторов, — возможно, описанных нами трех, а также других, которых мы не раскрыли.

Один вопрос заслуживает отдельного рассмотрения. Теперь, когда мы полагаем, что знаем, почему Семпо Сугихара сделал подобный выбор и пожертвовал своей карьерой, и когда можем объяснить этот поступок с точки зрения обычных факторов, влияющих на просоциальную деятельность, должны ли мы считать его менее впечатляющим и менее замечательным? Вовсе нет. Слишком часто наблюдатели считают, что тайну человеческого поведения можно разгадать как приемы фокусника: когда рассеивается неизвестность, чудо тоже исчезает и внимание переключается на что-то другое, как будто не осталось ничего удивительного. Но такое отношение поверхностно, потому что после того, как неизвестность рассеивается, остается нечто *известное*, удивительным образом систематизированное *известное*. Возможно, самый впечатляющий аспект удивительного решения Сугихары состоит в том, что его можно объяснить понятными и довольно банальными мотивами оказания помощи — своего рода мостами, по которым люди приходят на помощь попавшим в беду.

Резюме

Цели просоциальных действий и связанные с ними факторы

Цель	Индивид	Ситуация	Взаимодействие
Получение генетических и материальных выгод	Привитые убеждения касательно просоциального действия/ Расширенное чувство «мы»	Схожесть жертвы с помогающим/ Близость жертвы и помогающего	Тенденция отдавать преимущество родственникам над неродственниками при оказании помощи особенно сильна, когда есть угроза для жизни пострадавшего
Приобретение социального статуса и получение одобрения	Желание получить одобрение	Модели оказания помощи/ Плотность населения	Кто помогает больше — мужчины или женщины — зависит от того, какой гендерной роли больше соответствует данная помощь — мужской или женской
Управление Я-образом	Личные нормы/ Религиозные и моральные кодексы	Наклеивание ярлыков/ Сосредоточенность на себе	Решение помочь скорее другу, чем незнакомцу зависит от влияния этого решения на Я-концепцию помогающего. Определенные переменные, включающие пол, возраст и самооценку, могут оказывать влияние на то, откажется ли человек от необходимой помощи, если эта помощь угрожает Я-концепции

Цель	Индивид	Ситуация	Взаимодействие
Управление своими эмоциями и настроением	Печаль	Затраты и выгоды от оказания помощи/ Возможность изменить настроение посредством оказания помощи	Люди в грустном настроении избирательно подходят к оказанию помощи, выбирая такие варианты действий, которые вызовут у них приятные переживания; люди в веселом настроении намного менее избирательны, стремясь помогать в широком диапазоне ситуаций

Цели просоциального поведения

1. Просоциальное поведение — это действия ради выгоды другого человека.
2. Есть два более узких типа просоциального поведения: первый — действия, направленные на оказание помощи другому, но без получения собственной внешней выгоды, второй, называющийся чистым альтруизмом, — действия, предпринятые исключительно на благо другого, а не для получения собственных внутренних или внешних выгод.

Улучшение своего благополучия: получение генетических и материальных выгод

1. Люди иногда оказывают помощь, чтобы повысить собственную совокупную приспособленность (выживание генов в потомстве и родственниках). Эта цель может быть достигнута такими средствами, как помощь родственникам или неродственникам, которые могут оказать помощь взамен (взаимная помощь).
2. Специалисты в области генетики поведения, которые используют такие методы, как изучение близнецов, чтобы определить, в какой степени человеческое поведение можно объяснить влиянием наследственности или среды, обычно обнаруживают, что склонность помогать обусловлена в равной степени генетическими и средовыми факторами.
3. Люди с большей вероятностью помогут другому, когда под влиянием своего детского опыта, а также сходства и близкого знакомства с этим человеком относятся к нему как к члену семьи (включают его в генетическое «мы»).

Приобретение социального статуса и получение одобрения

1. Поскольку оказание помощи обычно высоко ценят во всех культурах, люди могут помогать другим, чтобы завоевать авторитет и получить социальное одобрение.
2. Наиболее общая норма оказания помощи — норма социальной ответственности, которая гласит, что мы должны помогать тем, кто зависит от нашей помощи.

3. Очевидцы, наблюдающие возможные чрезвычайные ситуации, влияют на решение оказать помощь тремя способами: служа источником потенциальной помощи, служа источником информации о том, требуется ли помощь, и служа источником одобрения или неодобрения оказания помощи.
4. Люди, имеющие сильное желание получить одобрение, с большей вероятностью окажут помощь в присутствии свидетелей.
5. Факторы, привлекающие внимание к норме социальной ответственности (например, модели помощи), приводят к увеличению помощи.
6. В соответствии с социально одобряемой мужской гендерной ролью, мужчины помогают чаще, когда ситуация требует героической, непосредственной помощи нуждающимся в ней людям, включая незнакомцев. В соответствии с социально одобряемой женской гендерной ролью, женщины помогают чаще, когда требуется забота и поддержка близким людям.

Управление Я-образом

1. Поскольку просоциальное поведение может оказывать влияние на мнение людей о себе, они могут использовать его, чтобы улучшить и подтвердить их самоопределение.
2. Люди, которые строго придерживаются религиозных правил и личных норм, касающихся оказания помощи, по-видимому, помогают, чтобы действовать в соответствии со своим Я-образом.
3. Ярлыки, которые другие наклеивают нам, оказывают влияние на наш Я-образ. Следовательно, когда нас считают щедрыми или добрыми, мы охотнее оказываем помощь.
4. Поскольку большинство людей ценит помощь, они более склонны к просоциальному поведению, когда их побуждают заглянуть внутрь себя и сосредоточиться на этой ценности.
5. На Я-концепцию влияет не только оказание помощи, но и ее получение — давая понять принимающему помощь, что он может быть некомпетентным, зависимым или неадекватным.

Управление нашими эмоциями и настроением

1. Поскольку помощь воспринимается как вознаграждение, она может использоваться, чтобы улучшить неприятное состояние помогающего.
2. В чрезвычайных ситуациях это неприятное состояние выражается в негативном возбуждении (дистрессе), которое, согласно модели «возбуждение/затраты—вознаграждения», приводит к оказанию помощи, главным образом когда (1) возбуждение достаточно сильное, (2) установилась связь «мы»

между пострадавшим и помогающим и (3) ослабление возбуждения предполагает небольшие затраты и значительные выгоды.

3. В некритических ситуациях оказание помощи может облегчать неприятное состояние печали. Согласно модели облегчения негативного состояния, временно опечаленные люди помогают больше, когда они (1) видят, что личные выгоды от помощи перевешивают затраты, и (2) считают, что оказание помощи может повлиять на их настроение.

4. Люди в приподнятом настроении помогают в самых разных ситуациях, вероятно, потому, что они излишне позитивно смотрят на возможности оказании помощи.

Существует ли чистый альтруизм?

1. Согласно модели эмпатии—альтруизма, люди, испытывающие эмпатическую заботу о человеке, попавшем в беду, готовы помочь ему, просто чтобы улучшить его благополучие (чистый альтруизм). Кроме того, принятие перспективы, благодаря чему и возникает эмпатическая забота, может вызываться тем или иным видом привязанности, испытываемой помогающим к нуждающемуся в помощи (сходство, родственные отношения, дружба, близость).

2. В поддержку этой модели говорит то, что люди, представляющие себя в положении другого человека, действительно проявляют эмпатическую заботу и, по-видимому, действительно — по крайней мере внешне — хотят помочь по причинам, связанным с чужим, а не с собственным благополучием.

3. Однако существует неальтруистическое объяснение того, почему принятие перспективы приводит к внешне бескорыстной помощи: факторы, которые естественным образом склоняют к принятию перспективы другого (сходство, родственные отношения, дружба, близость), являются традиционными признаками наличия общих генов. Таким образом, принятие перспективы другого может вызывать ощущение наличия общих наследственных черт, и в результате оказываемая помощь может преследовать цель улучшения собственного (генетического) благополучия.

Глава 10

Агрессия

Волна бессмысленного насилия

Патриция Кренвинкель состояла в герлскаутах и пела в церковном хоре. Она росла в уютном районе для среднего класса. Знавшие Патрицию описывали ее как «нормального ребенка», который был «очень послушным». После окончания средней школы она поступила в католический колледж в Алабаме, а затем переехала на запад, к сестре. Однако в Калифорнии ее жизнь резко изменилась. Патриция стала жить в коммуне, где наркотики и свободная любовь были каждодневными развлечениями, а традиционное общество презиралось. И вместе с вновь обретенными друзьями девушка, которая раньше была такой милой и состояла в герлскаутах, приняла участие в настолько шокирующих событиях, что четыре десятилетия спустя о них все еще рассказывают в обучающих фильмах о насилии и агрессии.

Печально известный случай произошел жаркой августовской ночью 1969 года, когда Кренвинкель в сопровождении трех друзей (мужчины и двух женщин) подъехала к одному из домов в богатом районе Лос-Анджелеса. В доме было пять человек, которых Патриция никогда раньше не встречала. Согласно зверскому плану, Кренвинкель и ее друзья жестоко убили пять незнакомых им людей, действуя согласно некоему ритуалу (Bugliosi & Gentry, 1974).

Одним из сообщников Кренвинкель был Чарльз Уотсон. В средней школе Чарльз был отличником и спортивной звездой. После того как Чарльза арестовали, знакомые отказывались верить в его виновность. Они описывали его как «соседского мальчика», «хорошего парнишку», у которого был «вспыльчивый характер». Но в ту ночь Уотсон стрелял в четырех человек, бил их ножом, руками и ногами. Он 13 раз ударил одного из мужчин тупым предметом по голове и 51 раз — ножом. Одной из его жертв стала беременная женщина. Когда она стала умолять сохранить жизнь еще не родившемуся ребенку, Уотсон вонзил нож в ее тело.

В отличие от Кренвинкель и Уотсона, не замечавшихся ни в каких проступках ранее, Сьюзан Аткинс, казалось, ищет неприятностей. Она бросила среднюю школу и стала танцовщицей «топлесс» и проституткой. После предыдущего ареста ее собственный отец обратился в полицию и попросил изолировать ее от общества. После убийств Аткинс написала на стене слово «свинья» кровью жертв. Позже она хвасталась совершенным, утверждая, что наслаждалась процессом.

Линда Касабиан была третьей девушкой, приехавшей с Кренвинкель на место преступления. У нее было темное прошлое, как и у Сьюзен Аткинс, но она не хотела участвовать в убийствах. Вместо этого она осталась снаружи. Когда Касабиан услышала крики, она вбежала в дом и попросила друзей остановиться, но было слишком поздно. Она столкнулась с раненым мужчиной, который, шатаясь, выходил из дома, и сказала ему: «О боже, мне так жаль». После неудачной попытки убедить друзей остановиться Касабиан побежала к машине.

На следующую ночь та же группа снова собралась вместе и вновь отправилась в богатый район. Они убили еще двух незнакомцев в их собственном доме. На этот раз к ним присоединились их лидер — Чарльз Мэнсон — и два других члена его пресловутой «семьи», в том числе Лесли ван Хаутен, изображенная на фотографии справа. И снова Линда Касабиан

отказалась совершать убийство. Вскоре после этого Касабиан бежала из группы и в конечном итоге стала главным свидетелем обвинения. Она была единственным членом группы, раскаивающимся во время судебных заседаний.

Касабиан рассказала, что, в то время как другие члены «семьи» радостно смотрели новостные отчеты об убийствах, у нее «в голове все время вертелся вопрос: “Зачем они это делают?”». Десятилетия спустя люди все еще задаются этим вопросом. Были ли убийства совершенно случайными и бессмысленными или же у группы были мотивы, которые помогли бы установить связь между этими убийствами и «повседневным» насилием, ежегодно оставляющим после себя десятки тысяч убитых и раненых?

Большинство из нас никогда не будут вовлечены во что-то, даже отдаленно напоминающее такое насилие, как массовые убийства, совершенные «семьей» Мэнсона. Однако в ходе своей обычной жизни мы можем столкнуться с насилием в семье, умышленными толчками на баскетбольной площадке, жаркими спорами или тонко замаскированными оскорблениями, направленными на то, чтобы нанести психологический вред. В одном исследовании подростки сообщили, что в среднем они переживают 1,5 конфликта в день, начиная от словесных оскорблений между друзьями или сильной ссоры с родителями и заканчивая дракой с братьями и сестрами (Jensen-Campbell & Graziano, 2000). Что вызывает эти вспышки враждебности? И почему люди отличаются по своей склонности к таким конфликтам — в то время как одни умело избегают любого насилия в своей жизни, другие, казалось бы, нарываются на неприятности?

В этой главе вы узнаете, что агрессия, как и другое социальное поведение, является результатом поддающейся расшифровке конфигурации взаимодействий между человеком и ситуацией. Вы увидите, что агрессивные действия — от злобного высмеивания до массового убийства — приобретают больший смысл, если разобраться в социально-психологических мотивах, лежащих в их основе.



Сьюзан Аткинс, Патриция Кренвинкель и Лесли ван Хаутен. Три молодые женщины, вовлеченные в печально известную серию убийств, описанных в тексте.

Что такое агрессия?

В повседневной жизни мы используем слово «агрессия», чтобы описать целый ряд определенных форм поведения, начиная от ехидных замечаний и заканчивая жестокими убийствами. Иногда это слово используется даже для описания чрезмерно напористого поведения, как тогда, когда мы говорим об «агрессивных продажах». Однако большинство социальных психологов определяют **агрессию** как поведение, состоящее в намеренном нанесении вреда другому человеку (например, Anderson & Bushman, 2002; Baron & Richardson, 1994). В этом определении можно выделить три основных компонента.

1. Агрессия — это *поведение*. Это не то же самое, что гнев — эмоция, которая часто, но не всегда связана с агрессией. Можно испытывать гнев и при этом не позволять этому чувству трансформироваться в агрессивные действия. И наоборот, можно вести себя агрессивно и при этом не находиться в разгневанном состоянии. Когда последователи Мэнсона рассказывали о совершенных ими убийствах, никто из них не упомянул о чувстве гнева по отношению к своим жертвам.

2. Это поведение — *намеренное*, целенаправленное. Вы можете причинить боль другому человеку и даже убить кого-то случайно. Это не будет считаться агрессивным поведением. Действительно, люди реагируют на боль очень по-разному, в зависимости от того, считают ли они, что пострадали случайно или причиной их страданий было намерение другого человека. Например, колкое замечание часто ранит человека, в то время как дразнящий мог иметь в виду лишь дружескую шутку (Kowalski, 2000; Kruger, Gordon & Kuban, 2006). Если вред действительно был нанесен непреднамеренно, то это не будет считаться агрессией.

3. Это поведение, нацеленное на *причинение страданий* другому человеку. Социальные психологи различают агрессивность и **ассертивность** — поведение, имеющее целью выразить чувство превосходства или уверенности в себе. Они также разграничивают настоящую агрессию, со злым умыслом, и игровую агрессию (Boulton, 1994; Gergen, 1990). Шутливая схватка может выражаться в различных формах, начиная от детской игры-возни и заканчивая щипками в любовной игре. Ее можно отличить по улыбкам и смеху, тогда как злонамеренная агрессия часто выражается пристальным взглядом, хмурым выражением лица, оскаленными зубами (Fry, 1990).

Виды агрессии

Агрессия – поведение, состоящее в намеренном причинении вреда другому.

Социальные психологи часто разграничивают косвенную и прямую агрессию (например, Bjorkvist et al., 1994; Griskevicius et al.,

Ассертивность – это поведение, имеющее целью продемонстрировать доминирование или уверенность в своих силах.

Косвенная агрессия – это поведение, нацеленное на причинение вреда другому человеку без явного конфликта лицом к лицу.

Прямая агрессия – это поведение, имеющее целью причинить вред «в лицо».

Эмоциональная агрессия – это вредящее поведение, вызванное вышедшим из-под контроля чувством гнева.

Инструментальная агрессия – это нанесение вреда другому человеку для достижения какой-либо иной (неагрессивной) цели.

2009; Richardson & Green, 2006). **Косвенная агрессия** предполагает попытку причинить вред другому человеку без явного конфликта лицом к лицу (например, злые сплетни). **Прямая агрессия** — это поведение, нацеленное на причинение вреда «в лицо». Такая агрессия может носить физический характер (удары руками, ногами либо использование оружия) или вербальный характер (оскорбления и угрозы в адрес другого человека).

Другое различие связано с тем, является агрессия эмоциональной или инструментальной. **Эмоциональная агрессия** — это вредящее поведение, вызванное вышедшим из-под контроля чувством гнева. Если кто-то в слепой ярости бросает стул в сослуживца, это может быть примером эмоциональной агрессии. **Инструментальная агрессия** — это нанесение вреда другому человеку для достижения какой-то иной цели, например, когда футболист намеренно выводит из игры звездного игрока команды противника (Coulomb-Cabagno & Rascle, 2006). Это различие не всегда очевидно, так как очень часто агрессивное поведение направлено на удовлетворение таких целей, как защита своего статуса, и агрессивные действия могут быть одновременно эмоциональными и инструментальными (Bushman & Anderson, 2001). В таблице 10.1 приведены примеры каждого из видов агрессивного поведения.

Таблица 10.1. Примеры видов агрессивного поведения

	Прямое	Косвенное
Эмоциональное	Разгневанный водитель затевает драку с другим водителем, подрезавшим его	Под покровом ночи рассерженный арендатор прокалывает шины автомобиля своего арендодателя
Инструментальное	Грабитель стреляет в охранника банка, который пытается предотвратить ограбление	Женщина, которая хочет встречаться с определенным мужчиной, просит свою сестру рассказать ему злую сплетню о том, что его нынешняя девушка изменяет ему

Гендерные различия в агрессии могут зависеть от выбранного вами определения

В 1974 году Элеонора Маккоби и Кэрол Жаклин провели анализ исследований, в которых подтверждается общее представление о том, что мужчины

более агрессивны, чем женщины. Двадцать лет спустя Кай Бьорквист заявил: «Утверждение, что мужчины более агрессивны, чем женщины... представляется... ложным и является следствием узкого определения и операционализации агрессии в предыдущих исследованиях» (Bjorkvist et al., 1994, p. 28). Другие исследователи обнаружили, что при некоторых обстоятельствах женщины по сравнению с мужчинами *более* агрессивны (Jenkins & Aube, 2002; Ramirez, 1993). Так кто же более агрессивен — мужчины, женщины или, может быть, в этом отношении между ними нет различий?

Некоторые исследователи отмечают, что после 1960-х годов многие полоролевые стереотипы изменились и, как они считают, вследствие этого стали исчезать традиционные гендерные различия в агрессии (Goldstein, 1986; Hyde, 1990). В 1960-х женщины совершали лишь около 15 % всех убийств. Было ли первое убийство «семьи» Мэнсона, совершенное в 1969 году группой из трех женщин и одного мужчины, сигналом о том, что в мире насилия наступает «время равных возможностей»? По данным Бюро судебной статистики, приведенным на рис. 10.1, с 1960-х годов доля убийств, совершенных женщинами, уменьшилась (на рисунке отсутствуют данные за 2006 и 2007 годы, но этот показатель сохранился на уровне 10 %).

Если объяснить противоречивые данные о половых различиях в агрессии историческими переменами не удается, тогда что является причиной? Похоже, ответ заключается в том, каким образом вы определяете и измеряете агрессию. Если мы сосредоточимся на физическом нападении или убийстве, то данные будут показывать, что мужчины гораздо более агрессивны (Archer, 2000; Campbell, 2005). Начиная с детского сада и заканчивая домом престарелых мужчины чаще дерутся, избивают, нападают на других с ножом и стреляют (например, Archer & Coyne, 2005; Crick & Nelson, 2002; Walker, Richardson & Green, 2000). Тем не менее девочки несколько чаще, чем мальчики, используют косвенную агрессию — наносят вред другим, распространяя сплетни, порочащие слухи и добиваясь социального отвержения (Linder & Crick, 2002; Owens, Shute & Slee, 2000).

И все же есть одно исключение из напрашивающегося обобщения, что мужчины чаще прибегают к прямой физической агрессии. По сравнению с мужчинами женщины чаще дают пощечины своим романтическим партнерам, наносят им удары ногой или каким-то предметом (Archer, 2000; Jenkins & Aube, 2002). Но если это так, то почему в подавляющем большинстве женщины чаще, чем мужчины, приходят в приюты для пострадавших от насилия супругов? Опять же ответ на вопрос становится очевидным, если принять во внимание еще одно определяющее различие. Когда женщина весом в пятьдесят с лишним килограммов наносит удар мужчине, весящему под девяносто килограммов, это действие не наносит такого физического ущерба, как в противоположном случае (Archer, 1994).

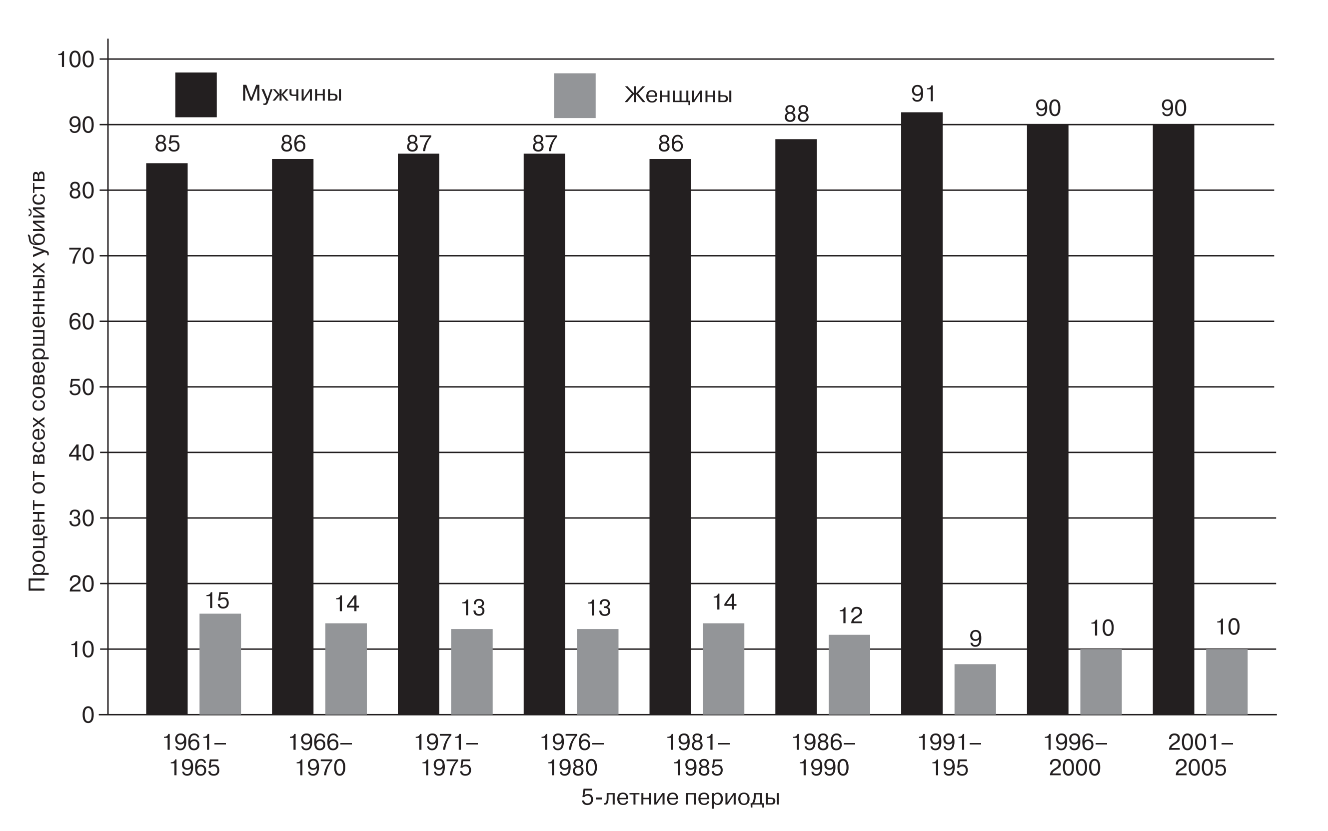
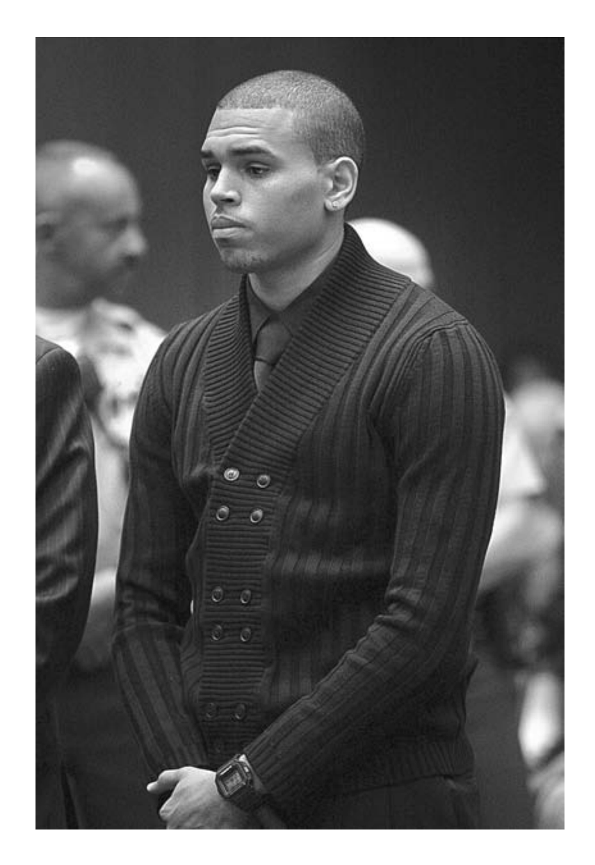


Рис. 10.1. Процентное соотношение убийств, совершенных мужчинами и женщинами (1962–2005). В Соединенных Штатах, как и в других странах, большинство убийств совершают мужчины. Изменения полоролевых норм после 1960-х годов не привели к появлению тенденции к совершению американскими женщинами большей доли убийств.

Источник: статистика, основанная на данных Бюро судебной статистики и докладах ФБР об общем состоянии преступности.



Половые различия в агрессии. Несмотря на то что женщины несколько чаще начинают драку со своими мужьями или сожителями, мужчины обычно причиняют своим женам или подружкам больший физический вред, когда бьют их. Певец Крис Браун неоднократно избивал до крови свою девушку Рианну, серьезно травмируя ее.

В зависимости от того, как вы определяете агрессию, можно сказать, что женщины менее или более агрессивны по сравнению с мужчинами. Говоря о том, что различия зависят от определений, мы не имеем в виду, что они носят условный характер или вообще лишены смысла. Разница между физическим насилием и косвенной агрессией является такой же реальной, как и разница между тем, что человека изобьют бейсбольной битой или назовут придурком за его спиной (Harris, 1992). Как вы увидите, различия между мужской и женской агрессивностью часто связаны с различиями в мотивации. Таким образом, мы переходим к следующему вопросу. Почему люди ведут себя агрессивно?

Исследование

Вспомните ситуацию, в которой знакомая вам женщина причинила боль другому человеку. Теперь вспомните ситуацию, в которой мужчина нанес вред какому-нибудь человеку. В каком из этих случаев агрессия была прямой, а в каком — косвенной? Помните о своем ответе, пока будете читать оставшуюся часть этого раздела.

Цели агрессивного поведения

Социально-психологические исследования показывают, что агрессивное поведение может служить удовлетворению широкого спектра мотиваций, включая желание влиять на других людей, добиться власти и превосходства над другими, показать свою крутизну, раздобыть деньги, получить социальное одобрение или просто дать выход негативным чувствам (Berkowitz, 1993a; Campbell, 2005; Duntley, 2005; Kirkpatrick et al., 2002). Зигмунд Фрейд предполагал, что агрессивное поведение может служить самоцелью.

Инстинкты: влечение к смерти и разрушению? Первоначально Фрейд включал в свою концепцию человеческой мотивации только «инстинкты жизни» — эгоистические инстинктивные влечения, которые способствовали выживанию индивидуума и произведению потомства. Однако после того как он увидел страшные разрушения, причиненные Первой мировой войной, Фрейд добавил в свою концепцию мотивации «инстинкт смерти» — присущую всем людям врожденную тягу лишить себя жизни. Фрейд понимал, что инстинкт смерти вступает в противоречие с инстинктами жизни. И он разрешил это противоречие с помощью аксиоматического утверждения: вместо того чтобы убивать самих себя, мы перенаправляем наш инстинкт самоуничтожения на уничтожение других людей.

Идея Фрейда о стремлении к смерти противоречит одной из самых влиятельных теорий в науках о жизни — дарвиновской теории эволюции путем естественного отбора. Теоретикам-эволюционистам трудно представить, каким образом мог возникнуть «инстинкт смерти», поскольку у животных, *не* склонных к самоуничтожению, больше шансов выжить и оставить потомство. Тем не менее некоторые теоретики-эволюционисты полагают, что «агрессивный инстинкт» все же мог возникнуть в результате естественного отбора, поскольку агрессия увеличивает шансы на выживание и размножение (например, Buss & Duntley, 2006). Животные, готовые биться за свою территорию, своих половых партнеров или ресурсы, выживают чаще тех, кто просто поворачивается и убегает (например, Lorenz, 1966; Tinbergen, 1968). Конрад Лоренц (Lorenz, 1966) предположил, что люди, как и животные, имеют врожденное побуждение нападать. Подобно голоду или половому влечению, агрессивные побуждения с течением времени будут усиливаться, пока не получат разрядку в действии.

Лоренц принял за аксиому, что животные нуждаются в высвобождении агрессивной энергии тем или иным способом. Когда энергия высвобождается косвенно, например когда птица чистит клювом свои перья во время непосредственного конфликта с другой птицей, это называется **смещением** (Bushman et al., 2005; Vasquez et al., 2005). Идея о том, что внутри человека накапливаются агрессивные импульсы, которые нуждаются в высвобождении, является клю-

Смещение — непрямое выражение агрессивного импульса, минуя вызвавших его человека или животное.

Катарсис — разрядка агрессивных импульсов.

чевой составляющей катарсической теории агрессии, получившей признание в социальной психологии (Feshbach, 1984). Под **катарсисом** понимается разрядка сдерживаемого чувства — в данном случае агрессивной энергии. Идея катарсиса стала довольно популярной, и специалисты часто предлагали людям дать выход гневу — побить боксерскую грушу, покричать или совершить иные подобные действия. Если оставить в стороне неудобство, которое такое поведение может причинить другим людям, с физиологической точки зрения реагировать на провокацию гневом гораздо лучше, чем страхом (Lerner et al., 2005). В индустрии развлечений часто используется идея катарсиса для того, чтобы продолжать показывать насилие по телевидению и в кино (Bushman & Anderson, 2001). Так, великий режиссер Альфред Хичкок однажды сказал, что «один из величайших вкладов телевидения заключается в том, что оно вернуло убийства в дома зрителей, где им и место. Возможность видеть убийства на телеэкране может быть хорошей терапией. Это может помочь человеку дать выход своей озлобленности» (Myers, 1999). Однако, вопреки гипотезе катарсиса, агрессивные действия в действительности приводят скорее к усилению, чем к ослаблению агрессивного поведения в последующем (Anderson, Carnagy & Eubanks, 2002; Verona & Sullivan, 2008). И множество исследований, которые мы будем обсуждать более подробно ниже, показали, что просмотр сцен насилия на телеэкране и в кинотеатрах скорее приводит к росту агрессии у зрителей, нежели к ее уменьшению (Bushman & Anderson, 2001).

В прошлом, когда психологи говорили об «агрессивном инстинкте», они часто предполагали, что среда не оказывает влияния на внутреннее влечение к разрушению. Но хотя предложенная Лоренцем эволюционная модель агрессивного драйва напоминает теорию Фрейда об «инстинкте смерти» тем, что допускает врожденную склонность к агрессии, она отличается тем, что предполагает взаимодействие между этим драйвом и событиями, происходящими в окружающей среде (Tinbergen, 1968). Животные (включая человека) не склонны вести себя агрессивно, пока этот драйв не приводится в активное состояние чем-то извне (например, угрозой, нападением или фрустрацией).

Агрессия и адаптивные цели. По данным современного эволюционного анализа, люди не «запрограммированы» на слепую агрессию (Campbell, 2005; Duntley, 2005). Агрессивное поведение является одной из стратегий выживания и размножения. В некоторых ситуациях оно полезно, но в большинстве других — нет. Было обнаружено, что у многих видов различных животных агрессия служит ряду целей, позволяя им контролировать свою территорию, делить ограниченные ресурсы и защищать свое потомство (Scott, 1992). Но агрессия всегда связана с риском возмездия и может привести к травме или смерти. Поэтому, если она используется без непосредственной полезной цели,

вполне вероятно, что она уменьшит шансы животного на выживание и размножение (Gilbert, 1994).

Этот анализ позволяет предположить, что агрессивное поведение никогда не является самоцелью. В настоящее время психологи считают, что агрессивное поведение направлено на выполнение определенных функций. Поскольку оно может иметь неприятные последствия и привести к травмам и смерти «агрессора», исследователи предполагают, что обычно люди используют агрессию только тогда, когда другие способы уже не сработали (Dabbs & Morris, 1990; Wilson & Daly, 1985).

Выполнение каких функций обеспечивает агрессия? Здесь мы рассмотрим четыре из них: чтобы справиться с чувством раздражения, чтобы получить материальные и социальные выгоды, чтобы повысить или сохранить социальный статус и чтобы защитить себя или членов своей группы.

Быстрая проверка

1. Каковы три определяющих признака агрессии? Расскажите, чем отличаются прямая и косвенная агрессия, эмоциональная и инструментальная агрессия.
2. Каковы гендерные различия в агрессии?
3. В чем заключается проблема с «инстинктом смерти» с эволюционной точки зрения? При каких обстоятельствах агрессивные влечения могли бы иметь эволюционные корни?

Совладание с чувством раздражения

До совершения своих печально известных массовых убийств «семья» Мэнсона вела довольно бедную жизнь. Они искали еду в мусорных баках за супермаркетами, называя это «походами за отходами». Для таких людей, как Кренвинкель и Уотсон, вышедших из среднего класса, восприятие трудностей должно было оказаться гиперболизированным. Контраст стал еще сильнее после того, как Мэнсон и несколько других членов группы какое-то время пожили в шикарном доме Брайана Уилсона (руководителя весьма успешной музыкальной группы *Beach Boys*). Они ездили в его «Роллс-Ройсе» и прекрасно жили.

Мэнсон провел бóльшую часть своей жизни в тюрьмах и приемных семьях и жаждал приблизиться к этому богатому образу жизни. Он верил в то, что друг Уилсона Терри Мелчер, преуспевающий продюсер, подпишет им контракт на звукозапись. Однако в конечном счете Уилсон выставил их вон, а Мелчер отвернулся от Мэнсона, и его группе не осталось ничего другого, кроме как довольствоваться объедками и обносками. Эта подробность объясняет первое жестокое массовое убийство — дом, который выбрали Мэнсон и его «семья», не был случайным, как это могло показаться сначала. На самом деле он принад-

лежал Терри Мелчеру, олицетворявшему для Мэнсона и его сообщников славу и богатство, которых те были лишены (Bugliosi & Gentry, 1974).

Фрустрационная гипотеза агрессии

В 1939 году Джон Доллард и его коллеги выдвинули **гипотезу «фрустрация—агрессия»**, которая заключалась в том, что агрессия является автоматической реакцией на любое блокирование поведения, направленного на достижение цели. Они утверждали, что:

1) всякий раз, когда вы видите человека, ведущего себя агрессивно, можно предположить, что ранее он испытал фрустрацию (например, если утром ваш босс накричал на вас, то, возможно, по дороге на работу его что-то расстроило), и

2) всякий раз, когда человек фрустрирован, за этим непременно последует какой-то акт агрессии (если у вас спустило колесо и вы на час опоздали на работу, то вам понадобится выместить на ком-то свою злобу, возможно, на другом невинном водителе).

Позже социальные психологи выдвинули ряд возражений против оригинальной гипотезы «фрустрация—агрессия» (например, Baron & Richardson, 1994; Zillmann, 1994). Одно из них заключалось в том, что некоторые агрессивные действия, в частности те, которые мы ранее охарактеризовали как инструментальные, по-видимому, не являются следствием какой-либо конкретной фрустрирующей ситуации. В 1930-е и 1940-е годы мафиозная группировка из Бруклина управляла компанией *Murder Incorporated*, чьим сотрудникам выплачивали щедрые гонорары за убийства совершенно незнакомых людей, которые не сделали им ничего плохого. Такая хладнокровная инструментальная агрессия не соответствует предположению, что агрессии должна предшествовать фрустрация. Второе возражение связано с другой частью уравнения — фрустрация не всегда приводит к агрессии. Если турагент говорит вам, что все дешевые рейсы на Гавайи забронированы, и вы уверены в том, что он изо всех сил старался помочь вам, то вы можете ощутить фрустрацию, но вряд ли рассердитесь на него.

Чтобы преодолеть трудности, возникающие при применении гипотезы «фрустрация—агрессия» в ее первоначальной формулировке, Леонард Берковиц (Berkowitz, 1989, 1993) предложил новую формулировку этой гипотезы. Согласно пересмотренной гипотезе «фрустрация—агрессия» фрустрация связана только с эмоциональной (возникающей вследствие гнева), но не с инструментальной

Гипотеза «фрустрация–агрессия» (первоначальная) – теоретическое положение, согласно которому агрессия является автоматической реакцией на любое блокирование поведения, направленного на достижение цели.

Гипотеза «фрустрация–агрессия» (пересмотренная) – теоретическое положение, согласно которому неприятная стимуляция будет приводить к эмоциональной агрессии с тем большей вероятностью, чем более неприятные чувства она вызывает.

агрессией (как в случае с компанией *Murder Incorporated*). Кроме того, Берковиц предположил, что фрустрация приводит к агрессии только тогда, когда она порождает негативные чувства. Если вы считаете, что турагент целенаправленно рушит ваши планы, и вы действительно надеялись на покупку дешевых билетов на Гавайи, то вы будете испытывать очень сильные негативные чувства. В таком случае велика вероятность того, что вы агрессивно атакуете турагента. Существует еще один важный вывод, который можно сделать из переформулированной Берковицем фрустрационной гипотезы агрессии: *любое* событие, которое приводит к неприятным чувствам, включая боль, жару или психологический дискомфорт, может вызвать агрессию. Неприятное чувство необязательно является результатом фрустрации как таковой. Первоначальная и пересмотренная гипотезы «фрустрация—агрессия» изображены на рисунке 10.2.

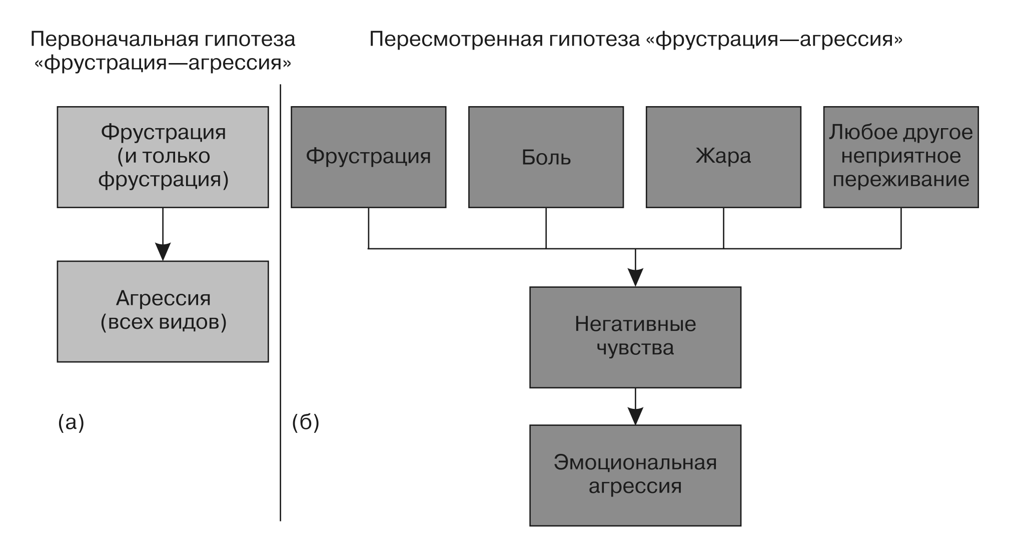


Рис. 10.2. Первоначальная и пересмотренная гипотезы «фрустрация–агрессия». Согласно первоначальной гипотезе (а), фрустрация всегда приводит к агрессии и, наоборот, агрессии всегда предшествует фрустрация (Dollard et al., 1939). В соответствии с пересмотренной гипотезой (б), фрустрация является одним из многих неприятных состояний, которые могли бы привести к негативным чувствам и последующей эмоциональной агрессии.

Согласно пересмотренной теории, неприятные чувства могут как привести к агрессивному поведению, так и не привести. Это зависит от ряда факторов, причем одни из них связаны с человеком, а другие — с ситуацией (Berkowitz, 1989, 1993a). И сейчас мы обратимся к рассмотрению этих факторов.

И Возбуждение и раздражительность

Какие внутренние факторы заставляют людей действовать агрессивно, когда они раздражены? Были изучены две группы факторов — одна связана с вре-

менным состоянием возбуждения, а другая — с хронической раздражительностью.

Теория переноса возбуждения – теория, согласно которой гнев в физиологическом отношении подобен другим эмоциональным состояниям и любая форма эмоционального возбуждения может усиливать агрессивные реакции.

Поведенческий паттерн личности А-типа – это совокупность характерных особенностей, включая напряженный график деятельности и стремление вырваться вперед, что повышает риск развития ишемической болезни сердца.

Общее возбуждение. В модифицированной Берковицем (Berkowitz, 1989) гипотезе «фрустрация—агрессия» предполагается, что агрессию может подпитывать любая форма неприятного возбуждения, вне зависимости от того, вызвано оно фрустрацией или нет. Долф Зиллманн (Zillmann, 1983, 1994) пошел еще дальше, утверждая, что любое состояние внутреннего возбуждения может повысить агрессию, в том числе возбуждение, связанное с выполнением физических упражнений или просмотром эротического фильма. Согласно предложенной Зиллманном **теории переноса возбуждения**, эмоциональная реакция гнева вызывает те же симптомы, которые человек чувствует в любом возбужденном эмоциональном состоянии, включая учащенное сердцебиение, потные ладони и повышенное кровяное давление. Если человек по какой-либо причине испытывает эмоциональное возбуждение, а позже раздражается или наоборот, то остаточное возбуждение можно ошибочно принять за гнев.

В ходе одной экспериментальной проверки теории переноса возбуждения женщина-психолог вызывала своими провокационными действиями раздражение у других женщин, а затем некоторым из них показывали эротические фильмы, в которых не было сцен насилия (Cantor, Zillmann & Einseidel, 1978). Когда позже у них появлялась возможность отомстить своей «мучительнице», смотревшие эротику женщины были более агрессивными, чем женщины из контрольной группы, смотревшие нейтральный фильм. Исследователи предположили, что физиологическое возбуждение, вызванное просмотром эротического фильма, было перенесено в чувство гнева.

Хроническая раздражительность и А-тип личности. Можете ли вы вспомнить кого-то из своих знакомых, кто особенно склонен к раздражению в ситуациях, когда нарушаются сроки завершения работы, приходится ждать в очереди, чтобы получить столик в ресторане, или стоять в пробке? **Поведенческий паттерн личности А-типа** описывается совокупностью характерных особенностей, включая напряженный график деятельности и стремление вырваться вперед, что связано с повышенным риском развития ишемической болезни сердца (McCann, 2001; Rhodewalt & Smith, 1991). Людей с А-типом личности часто противопоставляют людям с В-типом, которые придерживаются более спокойного подхода к установлению и соблюдению предельных сроков и не стремятся к постоянному соперничеству.

Из-за стремления конкурировать во всеми люди с А-типом личности, как правило, работают с бóльшим усердием и чаще продвигаются вверх по карьерной лестнице (Matthews et al., 1980). Тем не менее иногда их враждебный настрой может мешать работе. Роберт Бэрон (Baron, 1989) изучал менеджеров и технических работников большой пищевой компании, сравнивая обладателей А-типа с обладателями В-типа личности. Он обнаружил, что у начальников с А-типом личности возникает больше конфликтов с подчиненными и они ведут себя менее сговорчиво. Еще одно исследование показало, что на переполненных улицах Индии водители автобусов с А-типом личности более склонны к агрессивной езде. Они обгоняют другие транспортные средства, резко тормозят и часто сигналят (Evans, Palsane & Carrere, 1987). Исследование 11 965 французских водителей показало, что водители с А-типом личности более склонны к быстрой езде, разговорам по мобильным телефонам во время движения и чаще, чем другие водители, попадают в серьезные дорожно-транспортные происшествия (Nabi et al., 2005). В исследовании, посвященном этой же теме, водителей просили фиксировать, когда у них возникает чувство гнева и проявляется агрессивное поведение (например, когда они начинают показывать различные жесты другому водителю, кричат на него или начинают прижиматься к машине, которая едет впереди). Респонденты с выраженной ориентацией на контроль сообщили о том, что больше сердятся, напрягаются и обижаются во время вождения (Neighbors, Veitor & Knee, 2002).

C Неприятные ситуации

В одном исследовании около 1000 шведских подростков описывали ситуации, в которых они сердились (Torestad, 1990). Многие ситуации, вызывающие гнев, были непосредственно связаны с фрустрацией и раздражением (например, «Мои родители не разрешают мне гулять по вечерам»). Многие из ситуаций, раздражавших подростков, были социальными — связанными с фрустрациями, создаваемыми другими людьми. В соответствии с пересмотренной гипотезой «фрустрация—агрессия» исследователи обнаружили, что многие неприятные ситуационные факторы, начиная от физической боли и изнуряющей жары и заканчивая длительными экономическими затруднениями, могут разжигать враждебные отношения (Berkowitz & Harmon-Jones, 2004; Dewall et al., 2007; Lindsay & Anderson, 2000).

Боль. В одной серии экспериментов части студентов была поручена роль «руководителей», наказывающих и поощряющих других студентов, работающих под их началом (Berkowitz, 1993b). Руководителей просили опустить руку в резервуар с водой (предположительно для того, чтобы исследовать влияние крайне неприятных условий на осуществление руководства). В некоторых случаях вода была ледяной; в других случаях ее температура приближалась к комнатной. Когда руководители испытывали боль, они становились более

агрессивными — делали больше выговоров и меньше поощрений своим подчиненным-студентам (например, Berkowitz, Cochran & Embree, 1981; Berkowitz & Thome, 1987). Это исследование подтверждает народную мудрость, которая гласит, что, когда у начальника плохой день, лучше держаться от него подальше.

Изнуряющая жара. Убийства, совершенные «семьей» Мэнсона, о которых мы говорили ранее, произошли во время сильной жары в августе. Накануне трагедии температура не опускалась ниже 32 градусов по Цельсию и за день выросла до 38 градусов. Могла ли неприятная погода оказать влияние на то, что члены «семьи» решили выплеснуть накопившуюся агрессию? Большое количество данных свидетельствует о том, что это могло случиться — во время жаркой погоды вероятность любой формы агрессивного поведения выше (Bushman, Wang & Anderson, 2005; Kenrick & MacFarlane, 1986). Например, Алан Рейфман, Ричард Ларрик и Стивен Фейн (Reifman, Larrick & Fein 1991) исследовали, как часто во время игр главной бейсбольной лиги питчеры попадают в игроков, принимающих мяч. Иногда питчеры делают это специально, чтобы запугать их. Это может быть опасно, поскольку профессионалы посылают мяч со скоростью, близкой к 160 километрам в час. Рейфман и его коллеги обнаружили, что чем жарче становилось, тем больше игроков, принимающих мяч, попадали под удар (рис. 10.3).

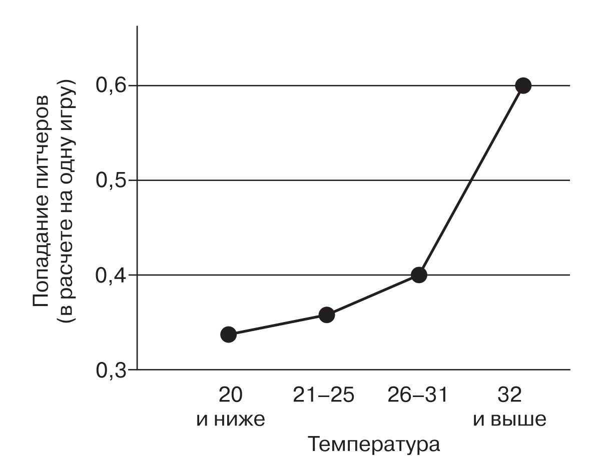


Рис. 10.3. Игра в жару. При температуре выше 32 градусов питчеры в два раза чаще попадают в игроков по сравнению с температурой 20 градусов и ниже. Анализ показывает, что это происходит намеренно, а не из-за вызванных жарой ошибок или других сопутствующих факторов.

Источник: Reifman, Larrick & Fein (1991).

Можем ли мы отнести такое поведение питчеров к агрессии? Возможно, они бросают мячи не так точно потому, что температура воздуха выше. Чтобы исключить это альтернативное объяснение, Рейфман и его коллеги статистически контролировали такие факторы, как количество подач, сделанных наугад, проходов и ошибок (связанных с неточностью). Ни один из этих факторов не может объяснить зависимость между температурой и числом игроков, которые пострадали от бросков питчеров. Страдающие от жары питчеры не просто по-

сылали мяч куда-нибудь, они целились точно в принимающих, и чем жарче было, тем точнее был их прицел.

Жара действует не только на игроков в бейсбол. Нападения на прохожих, избиение жен, изнасилования, убийства и даже городские беспорядки чаще происходят в жаркую погоду (Anderson & DeNeve, 1992; Anderson et al., 1997). Одна из причин может заключаться в том, что в жару на улице просто больше людей (в том числе склонных к насилию преступников и их потенциальных жертв). Это объясняет, почему в холодную погоду количество совершенных преступлений сокращается. Люди не любят холод, и большинство из нас остается дома и сидит возле камина. Ученые ведут споры о том, усиливается ли агрессия в очень сильную жару, остается на прежнем уровне или даже падает (Bell, 2005; Cohn & Rotton, 2005). По крайней мере при некоторых обстоятельствах обнаруживается, что при очень высоких температурах уровень преступности, связанный с агрессией, снижается. По всей видимости, в такой ситуации агрессоры и потенциальные жертвы остаются в помещении с кондиционером (в комфортных условиях) (Rotton & Cohn, 2000). Тем не менее есть свидетельства в пользу того, что изнуряющая жаркая погода усиливает агрессивные чувства независимо от количества людей на улицах. Например, по мере того как растет столбик ртути в термометре, в одном и том же городе количество преступлений, связанных с агрессией, вырастает сильнее, чем количество остальных преступлений (Anderson, 1987).

Бедность. В классическом исследовании Карл Ховланд и Роберт Сирс (Hovland, Sears, 1940) изучали корреляцию между ценой на хлопок и количеством случаев линчевания в 14 южных штатах Америки за период с 1882 по 1930 год. Они установили отрицательную корреляцию: чем ниже цена (то есть плохие времена для сельского хозяйства), тем больше случаев линчевания. Используя более сложные статистические методы, ставшие доступными четыре десятилетия спустя, Джозеф Хепуорт и Стивен Уэст (Hepworth, West, 1988) обнаружили, что уровень линчевания был самым высоким тогда, когда за периодом экономического роста следовал спад. Хепуорт и Уэст связали этот феномен с понятием **относительной депривации** — испытываемым человеком чувством, что он имеет меньше, чем другие люди, с которыми он себя сравнивает. Чувство относительной депривации может быть результатом несбывшихся надежд, когда хорошие времена поддерживают надежды бедняков на то, что вскоре они заживут так, как толстосумы из богатых кварталов (Davies, 1962). По иронии судьбы спад, наступающий после хорошего периода, может переживаться тяжелее, чем непрерывная полоса невезения.

Спады в экономике оказывают на человека особенно сильное влияние, когда они приводят к снижению личных доходов, как это случилось в 2008 году. Действительно, исследование 815 безработных и их романтических/брачных партнеров показало, что финансовые трудности, связанные с безработицей, при-

водят к целому комплексу отрицательных воздействий, в частности оба члена пары становятся более подавленными и чаще сердятся, критикуют и оскорбляют друг друга (Vinokur, Price & Caplan, 1996). Другая группа исследователей в течение года дважды опросила 14 500 человек. Респондентам был предложен ряд вопросов: участвовали ли они в драке, использовали ли оружие, били ли своего партнера или своего ребенка в течение двух недель до интервью. Потеря работы в течение года между интервью увеличивала шансы совершения насилия в шесть раз даже у людей, которые не имели никакой истории агрессивного поведения (Catalano et al., 1993).



Раздражение меняет восприятие ситуации

Когда люди раздражены, их образ мышления меняется. Согласно **когнитивно-неоассоциативной теории**, неприятная ситуация запускает сложную цепь внутренних событий (рис. 10.4). Первым шагом в этом процессе является то, что неприятное событие дает выход негативным чувствам. Например, если вы поцарапаете коленку об острый край шлакобетонного блока, разыскивая свой автомобиль на парковке в жаркий день, это вызовет у вас поток отрицательных эмоций. У вас испортится настроение, и вы начнете вспоминать свой негативный прошлый опыт. Когнитивно-неоассоциативная теория рассматривает нашу память как сеть взаимосвязанных воспоминаний, идей, образов и чувств. При возникновении одной отрицательной эмоции или негативной мысли активизируется целый ряд связанных с ними негативных воспоминаний, чувств и моделей поведения (Berkowitz, 1990).

Приведет ли цепочка негативных ассоциаций к агрессивному поведению или бегству от сложившейся ситуации, опять же зависит от взаимодействия между индивидными и ситуационными факторами. Например, если у вас плохое настроение и вы идете по темной улице в большом городе, то вас может начать волновать ваша безопасность. Точно такое же настроение может заставить вас рассердиться, если вы будете работать в саду и к вам подойдет капризный сосед с жалобой на лай вашей собаки. Рассмотрим одно исследование, в котором неприятный экспериментатор притворялся, что ему не нравится, как испытуемые (студенты) решают анаграмму. После этого испытуемые оценивали женщину, которая проходила интервью на должность научного ассистента. Участники, которых до этого оскорбляли, были доброжелательными и оценивали женщину благоприятно, если только она не допускала

Относительная депривация – испытываемое человеком чувство, что он имеет меньше, чем другие люди, с которыми себя сравнивает.

Когнитивно-неоассоциативная теория – теория, согласно которой неприятная ситуация запускает сложную цепь внутренних событий, включая отрицательные эмоции и негативные мысли. В зависимости от других особенностей ситуации (таких как наличие оружия) эти негативные чувства будут выражены в виде агрессии или бегства.

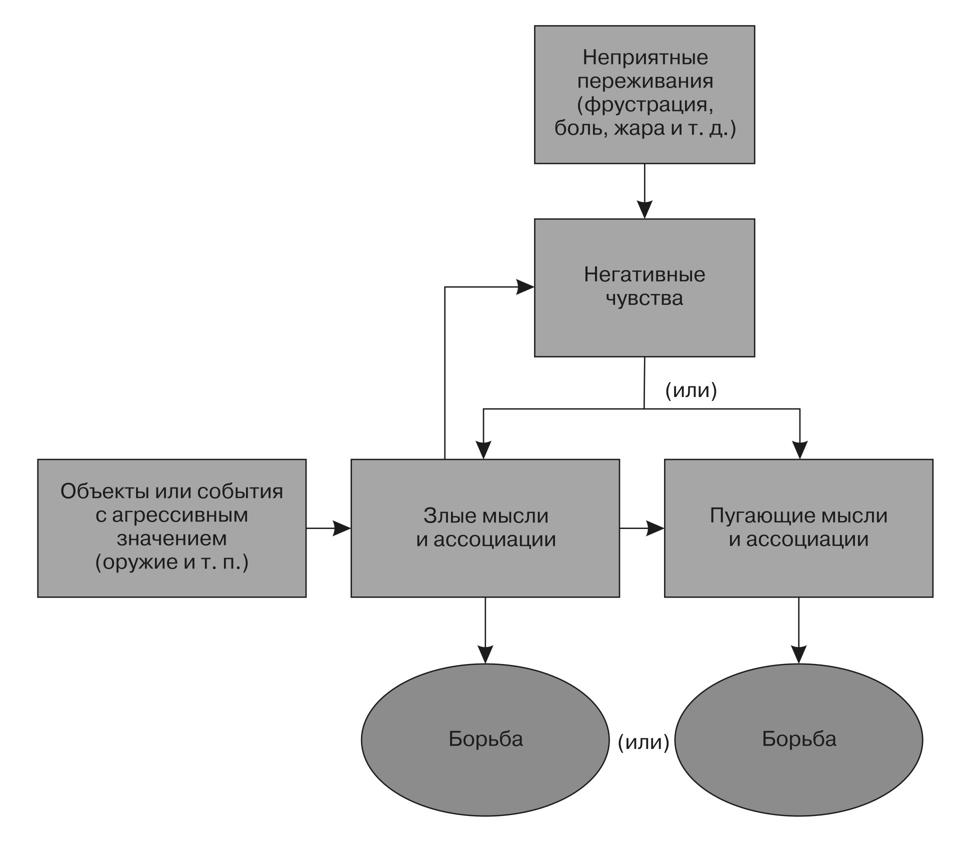


Рис. 10.4. Когнитивно-неоассоциативная теория. Негативные чувства вызывают негативные мысли, которые в свою очередь усиливают негативные чувства. Другие особенности ситуации — такие как наличие оружия — могут привести к тому, что эти негативные мысли вызовут намерение проявить агрессию.

несколько ошибок — не грубых, но раздражающих. В противном случае они, казалось, переносили на нее свою обиду и оценивали ее значительно хуже, чем остальные участники эксперимента (Pedersen et al., 2000). Другие исследования показывают, что перенос негативного отношения с одного человека на другого особенно вероятен, когда второй человек дает какой-нибудь провоцирующий повод проявить враждебность или чем-то напоминает обидчика (Marcus-Newhall et al., 2000; Pedersen et al., 2008).

Под эффектом оружия понимается тенденция оружия, в частности пистолета, усиливать агрессивные мысли и чувства (например, Bartholow et al., 2005; Crabb, 2000, 2005; Klinesmith, Kasser & McAndrew, 2006). При классической демонстрации этого эффекта студентам мужского пола сообщали, что они участвуют в эксперименте по изучению физиологических реакций на

Эффект оружия — тенденция оружия, в частности пистолета, усиливать агрессивные мысли, чувства и действия.

стресс (Berkowitz & LePage, 1967). Если бы вы участвовали в этом эксперименте, то экспериментатор объяснил бы вам, что вы и другой студент будете по очереди работать над несколькими заданиями. Ваша задача заключалась бы в том, чтобы перечислить рекламным агентам идеи об улучшении имиджа популярного певца в глазах общественности. Вашего партнера попросили бы придумать, как продавцу автомобилей повысить количество продаж. После того как вы запишете свои идеи для рекламной кампании, другой испытуемый предоставит вам обратную связь о качестве ваших предложений. Здесь в игру вступает эмоция раздражения — «обратную связь» вам будут предоставлять в виде ударов электрическим током — от одного до десяти раз. Если вам повезет, то вы попадете в условия, когда ваш партнер не будет проявлять агрессию — он ударит вас током только один раз (сообщая вам о том, что предложенные вами варианты «очень хорошие»). Если вам не повезет, то ваш партнер нанесет вам не один, не два и даже не три удара электрическим током, а все семь (таким образом, он причинит вам боль и одновременно выразит негативную оценку вашего творчества). В этом случае, как предполагали экспериментаторы, испытуемые начнут раздражаться и испытывать гнев.

Исследование

Вспомните ситуацию, в которой вы испытывали сильную фрустрацию. Проявляли ли вы агрессию по отношению к другим людям? Насколько ваши действия или бездействие соответствовали когнитивно-неоассоциативной теории, схематично изображенной на рисунке 10.4?

Однако после этого вы получите шанс нанести ответный удар. Если вы находитесь в контрольной группе, то экспериментатор усадит вас за пустой стол с кнопкой, управляющей электрическим током. В другом случае вы окажетесь за столом, где будут лежать две ракетки для игры в бадминтон. В третьем случае на столе будет лежать помповое ружье 12-го калибра и револьвер 38-го калибра. Если у вас на столе будет лежать спортивный инвентарь или оружие, то экспериментатор объяснит вам, что это является частью другого эксперимента, и даст вам указание не обращать на них внимания. Далее экспериментатор даст вам лист бумаги, на котором ваш партнер якобы написал свои идеи о продаже подержанных автомобилей (на самом деле все студенты видели одни и те же предложения, подготовленные экспериментатором). Наконец вас попросят прочитать предложения и предоставить «обратную связь» своему партнеру в виде ударов электрическим током — от одного до десяти. Что вы будете делать?

Как показано на рисунке 10.5, наличие оружия не приводит к усилению агрессии, если человек изначально не был раздражен. На самом деле нераздраженные испытуемые, сидящие за столом, на котором лежало оружие, наносили очень мало ударов током, и сами удары были очень короткими. Но все менялось, если испытуемые были раздражены; в таком случае при наличии оружия



Рис. 10.5. Эффект оружия. В одном исследовании студенты получили возможность наносить удары электрическим током другому студенту, который либо относился к ним положительно, либо раздражал их. Как показано на рисунке слева, присутствие оружия не усиливает агрессию, если испытуемые не раздражены. Однако, как показано на рисунке справа, раздраженные испытуемые наносили больше ударов током в случае, если в комнате присутствовало оружие.

увеличивались длительность и количество ударов током. В соответствии с предложенной им когнитивно-неоассоциативной теорией Берковиц (Berkowitz, 1993a) полагает, что одно только наличие оружия усиливает агрессию, вызывая у человека агрессивные ассоциации. Если человек уже рассержен, то эти ассоциации увеличивают вероятность того, что человек захочет отомстить.



В Некоторые люди сами создают ситуации, которые их раздражают

Другой тип взаимодействия возникает, когда люди выбирают ситуации, соответствующие их индивидуальным особенностям. В одном исследовании канадским студентам предоставляли возможность сделать выбор между различными условиями труда (Westra & Kuiper, 1992). Оказалось, что студенты с А-типом личности выбирали ситуации, в которых им придется конкурировать и укладываться в строгие сроки. Вы бы предпочли работать на бирже, где трейдеры должны находиться в постоянной бдительности, чтобы не упустить шанс выиграть и не потерять сотни тысяч долларов? Или вы бы предпочли работать в магазине, продающем сноуборды, где вы будете непринужденно общаться с клиентами и на вас не будут давить никакие сроки? Результаты этого исследования показывают, что если вы относитесь к А-типу, то вы выберете работу, где вам придется укладываться в нереалистичные сроки и постоянно бороться с нехваткой времени. Похоже, что люди с А-типом личности ищут ситуации, в которых им приходится конкурировать и которые легко могут фрустрировать их. Именно такие ситуации могут усилить агрессию.

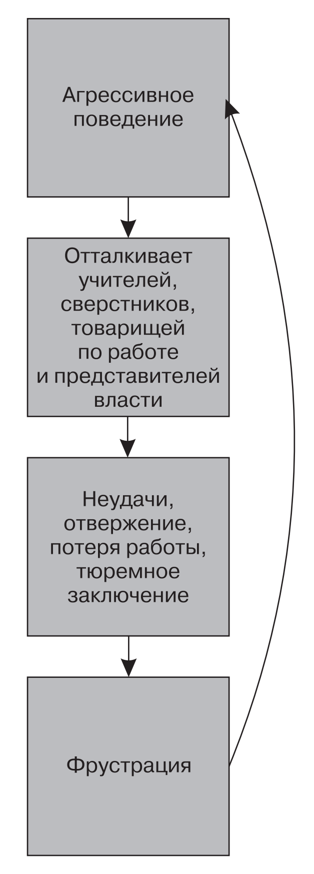


Рис. 10.6. Цикл фрустрации и агрессии. Люди, которые ведут себя агрессивно, вызывают у своих сверстников и представителей власти негативную реакцию. Следовательно, они чаще страдают от неприятных ситуаций, вплоть до исключения из школы и тюремного заключения. Эти переживания усиливают разочарование в жизни и вызывают еще большую агрессию.

Точно так же люди, которые склонны вести себя агрессивно, могут сами выбирать ситуации, которые принесут им разочарование (Anderson, Buckley & Carnagey, 2008). Это, в свою очередь, еще больше усиливает агрессию. Так, агрессивные дети от случая к случаю вызывают ответную агрессию со стороны других детей, как только те заходят на детскую площадку (Rausch, 1977). Враждебно настроенный ребенок может в считанные минуты превратить мирную игру в открытую войну. В долгосрочной перспективе вспыльчивые мальчики, как правило, отталкивают своих педагогов. Постоянно посещая кабинет директора, они упускают возможность приобрести базовые математические и письменные навыки. Как следствие, они обладают меньшей квалификацией для работы и сильнее страдают от безработицы. Случаи насилия в подростковом возрасте могут привести к другим необратимым последствиям — таким как страшные травмы или время, проведенное в тюрьме. Отчасти из-за устойчивых черт личности и частично из-за ситуаций, которые они выбирают, агрессивные дети попадают в ловушку цикла фрустрации, который, в свою очередь, усиливает их агрессию (Caspi, 2000; Moffitt, 1993). Этот цикл изображен на рисунке 10.6.

Быстрая проверка

1. Чем отличаются пересмотренная и первоначальная гипотезы «фрустрация–агрессия»?
2. Согласно теории переноса возбуждения, в чем заключается связь между фрустрацией и агрессией?
3. Какие индивидуальные особенности и особенности ситуации усиливают раздражение, связанное с агрессивным поведением?
4. Каким образом эффект оружия связан с когнитивно-неоассоциативной теорией?
5. Опишите цикл фрустрации и агрессии.

Получение материальных и социальных вознаграждений

Викинги, занимающиеся мародерством в деревнях, члены городских банд, контролирующие прибыльные территории, где они распространяют наркотики, и школьные хулиганы, отбирающие у детей деньги на обед, обладают одной общей чертой — все они пожинают плоды своего агрессивного поведения. Рассмотрим историю самого известного гангстера Америки.

Взаимосвязи: функция и дисфункция

Насилие в преступном мире

Многим известна страшная история, когда Аль Капоне пригласил трех своих товарищей на банкет в их честь. Накормив и напоив гостей, он приказал своим подчиненным привязать их к креслам. Затем он собственноручно забил всех троих до смерти бейсбольной битой.

Несмотря на периодические проявления чрезвычайной жестокости, Капоне во многих отношениях вызывал у окружающих приятные чувства. Многие, кто знал Аль Капоне, считали его хорошим и добрым другом. Что же заставляло дружелюбного человека проявлять подобную жестокость? Возможно, это было частью его работы: Капоне был амбициозным человеком, стремящимся добиться успеха в профессии, которая в его кругах представляла собой обычный путь к материальному и социальному успеху.



Аль Капоне. Человек, который использовал насилие и антиобщественное поведение, чтобы получить материальные блага. Он вырос в среде, где был принят именно такой путь к успеху.

Аль Капоне рос на рубеже веков в бедной иммигрантской семье в Бруклине. Поскольку Капоне был жестоким и амбициозным ребенком, он привлек внимание местного гангстера по имени Фрэнки Йель. Когда Капоне было всего 16 лет, Йель предложил ему работу по сбору денег, которые местные бизнесмены платили гангстеру за то, что он обеспечивал их «крышей». В возрасте 18 лет во время ограбления Аль Капоне первый раз убил человека.

После убийства члена конкурирующей банды Капоне был вынужден переехать в Чикаго, где начал прокладывать путь к вершине местного гангстерского сообщества. В ходе этого Капоне убил нескольких человек — для того чтобы получить контроль над прибыльными территориями реализации алкоголя. После того как Капоне поднялся на вершину власти, большинство убийств совершали уже его подчиненные. Тем не менее, для того чтобы сохранить свою репутацию, иногда он тоже убивал. В случае с теми мужчинами, которых он забил до смерти бейсбольной битой, Капоне узнал,

что они состояли против него в заговоре, надеясь за его счет построить свою карьеру. Для сохранения репутации влиятельного мафиози он был обязан наказать неверность смертью.

Благодаря своей агрессивности Капоне получил немалую выгоду. К 29 годам он контролировал доходы синдиката в размере сотен миллионов долларов, владел прекрасным поместьем во Флориде и носил бриллианты, которые стоили дороже, чем большинство людей зарабатывают за всю жизнь.

Капоне был не первым и не последним, кто играл роль главаря мафии. Действительно, в Южной Италии и на Сицилии местные бандиты обладали огромной политической и экономической властью в течение столетий (Servadio, 1976). Поскольку эта территория практически постоянно была оккупирована и эксплуатировалась иностранными армиями, коренные жители не любили правительство и не доверяли ему. Вместо этого они сохраняли лояльность по отношению к местным влиятельным лицам, которые защищали их, давали им рабочие места, но в то же время требовали за это плату.

Таким образом, то, что кажется посторонним нарушением привычного уклада общества, является четкой и организованной системой социальных структур и правил, возникших в результате определенной военной и политической истории. И, как и международный конфликт, насилие со стороны мафии связано с управлением богатством и контролем над прибыльными территориями. Так, мы еще раз наблюдаем, что социальные дисфункции нередко уходят корнями в процессы, имеющие определенные функции.

Согласно одной из теорий агрессии, вознаграждение подкрепляет агрессию на всех уровнях. Как глава мафии активно поддерживает наркоторговлю, прибыльный бизнес по продаже алкоголя или азартные игры, так и местные школьные хулиганы ведут себя агрессивно, чтобы получить какое-то вознаграждение — в виде плитки шоколада или похвалы от других хулиганов. Теперь давайте рассмотрим агрессию, основанную на подобном вознаграждении.

Теория социального научения: вознаграждающее насилие

Одной из самых авторитетных психологических теорий агрессии является **теория социального научения**, разработанная Альбертом Бандурой (Bandura, 1973, 1983). Согласно этой модели, агрессивное поведение возникает вследствие того, что агрессия вознаграждается. Награда может следовать непосредственно за поведением, например когда отец мальчика покупает ему мороженое после того, как тот подрался, или когда мальчику дарят на Рождество огнестрельное оружие.

Теория социального научения – теория, утверждающая, что человек научается агрессии либо через непосредственное вознаграждение своего враждебного поведения, либо наблюдая за тем, как другие люди получают вознаграждение за проявление агрессии.

На фотографии изображен юный Эндрю Голден, позирующий в военной форме с винтовкой в руках. Основываясь на улыбке и позе, мы можем сделать предположение, что родители поощряли игру мальчика с огнестрельным оружием. Несколько лет



Опасность поощрения агрессии у детей. Эндрю Голден за несколько лет до того, как он и Митчелл Джонсон застрелили учителя и четырех одноклассников.

спустя Эндрю в возрасте 11 лет и Митчелл Джонсон в возрасте 13 лет застрелили четырех одноклассников и одного учителя. Как и Эндрю, Митчелла с раннего детства учили стрелять его родители и бабушка с дедушкой.

Вознаграждение может приходить и косвенным образом, в форме наблюдения. Как считает Бандура, при просмотре фильмов и телевизионных программ, в которых привлекательные и отзывчивые герои бьют руками и ногами тех, кто их расстраивает, дети узнают, что насилие является приемлемым способом разрешения конфликтов с окружающими. Всего за несколько месяцев до убийств, совершенных Джонсоном и Голденом, 14-летний Майкл Карнил также застрелил восемь своих одноклассников в Падьюке (штат Кентукки). Незадолго до этого Карнил смотрел фильм, в котором кинозвезда Леонардо Ди Каприо совершил то же самое.

В серии классических исследований Бандура и его коллеги изучили процессы, посредством которых дети начинают подражать другим людям и имитировать агрессивное поведение. В одном исследовании дети наблюдали за тем, как один человек проявляет необычную агрессию к кукле Бобо (надувная кукла в натуральную величину — клоун с красным носом, который «пищит», когда его бьют). После того как дети наблюдали, что за агрессивным поведением следует вознаграждение, они начинали подражать агрессивному поведению, как только их помещали в комнату с куклой Бобо. Если они видели, что за проявлением агрессии по отношению к кукле следует наказание, то они не вели себя агрессивно. Однако даже в этом случае, если после наказания детям предлагали вознаграждение за повторение того, что они видели, они с легкостью имитировали образцы агрессивного поведения (Bandura, Ross & Ross, 1963a, 1963b).

Бандура также отмечает, что человек необязательно должен находиться в состоянии сильного гнева или быть расстроенным, чтобы действовать агрессивно в расчете получить награду за свое поведение. Наемные убийцы и обученные солдаты часто действуют агрессивно, вообще не испытывая гнева. Таким образом, теория социального научения особенно подходит для объяснения инструментальной агрессии.



И Кто находит вознаграждение в насилии?

Склонны ли некоторые люди действовать агрессивно ради личной выгоды? Даже если человеку предлагают стать гангстером, не каждый иммигрант, бо-

рющийся за выживание, способен вести себя так же хладнокровно, как Аль Капоне, и убивать других людей, которые будут стоять на пути достижения им успеха. С другой стороны, если человек не испытывает сочувствия к другим и большого мнения о себе, то он может причинять боль ради личной выгоды. Аналогичным образом, если человек менее чувствителен к наказанию, то потенциальное возмездие со стороны жертв или общества не станет для него сильным сдерживающим фактором.

Психопатия. Психопат — это человек, который характеризуется отсутствием сочувствия к другим людям, огромной самоценностью и нечувствительностью к наказаниям (Hare et al., 1990; Lalumiere et al., 2001). Психопатию также называют антисоциальным расстройством личности, или социопатией. Безразличие психопатов к чужой боли сопровождается импульсивностью и склонностью отрицать ответственность за свои поступки. В сравнительном исследовании криминального насилия, совершенного психопатами и непсихопатами, ученые обнаружили, что акты насилия со стороны психопатов в три раза чаще имеют мотивацию личной выгоды и в десять раз реже мотивированы эмоцией по сравнению с непсихопатами (Williamson, Hare & Wong, 1987). Таким образом, насилие со стороны психопатов является хладнокровным актом и направлено на получение личного вознаграждения. Новейшие нейропсихологические данные свидетельствуют о том, что у психопатов отсутствие страха перед наказанием может быть связано с неврологическим дефицитом в амигдале и орбитофронтальной коре (Blair, 2004). Капоне обладал многими из классических симптомов психопатии — хладнокровностью, готовностью избивать людей до смерти и уничтожать конкурентов. И, как и Капоне, многие психопаты довольно привлекательны для других людей (но не для тех, кто стоит у них на пути).

Как и насилие со стороны взрослых психопатов, агрессия школьных хулиганов, как правило, также направлена на получение личной выгоды. Она не связана с местью или самообороной (Olweus, 1978). Исследование мальчиков-подростков из Швеции показало, что около 5 % из них учителя и одноклассники считали хулиганами. Как правило, эти мальчики отличались хладнокровностью и тщательно выбирали в качестве объектов своего запугивания тех детей, которых они могли легко победить в драке. Агрессивность этих мальчиков-хулиганов была инструментом для получения вознаграждения.

Эмпатия. Если вы, как и большинство людей, не можете избавиться от неприятного чувства, когда смотрите на человека, испытывающего боль, то вам, скорее всего, не доставит большого удовольствия играть

Психопат – это человек, который характеризуется импульсивностью, безответственностью, низким уровнем эмпатии, огромной самоценностью и отсутствием чувствительности к наказаниям. Такие люди склонны к насильственному поведению, которое приносит им личную выгоду.

роль палача. Эмпатия — способность сопереживать эмоциям другого человека — снижает агрессивное поведение (Baumeister & Campbell, 1999; Zechmeister & Romero, 2002).

Люди, обладающие сильным чувством эмпатии, способны «поставить себя на место другого человека» и, как правило, испытывают вину, причиняя человеку вред (Leith & Baumeister, 1998). Тем не менее психопаты, с их склонностью испытывать меньшее эмоциональное возбуждение, а также не обладающие достаточной эмпатией (Harpur, 1993; Williamson et al., 1987), не испытывают угрызений совести при совершении преступлений.

Алкогольная интоксикация. Несмотря на то что сопереживание боли другого человека может удержать большинство людей, не являющихся психопатами, от применения насилия, алкоголь способен временно отключить это нормальное чувство эмпатии. Участникам одного исследования было предложено выпить либо алкогольный, либо безалкогольный напиток. Затем их попросили вспомнить конфликт, который произошел у них в романтических отношениях. Те, кто находился в состоянии опьянения, были неспособны посмотреть на произошедшее с точки зрения своего партнера и испытывали более сильный гнев в отношении партнеров (MacDonald, Zanna & Holmes, 2000). Это помогает объяснить сильную связь между супружеским насилием и потреблением алкоголя (Coker et al., 2000; Thompson & Kingree, 2006).

По всей видимости, одно только воздействие алкоголя позволяет снять ограничение на проявление агрессии — исчезает беспокойство по поводу наказания и негативных последствий, которые могут возникнуть в результате причинения вреда другим. Пятьдесят процентов людей, совершивших насильственные преступления, находились в этот момент в состоянии алкогольного опьянения (Bushman, 1993). Действительно, алкоголь вызывает агрессию даже у неалкоголиков, и порой совершенно необоснованную (Gantner & Taylor, 1992; Gustafson, 1992). Люди осознают связь между алкоголем и агрессией, даже простая демонстрация рекламы алкоголя приводит к тому, что человек начинает воспринимать незнакомца как более враждебного (Bartholow & Heinz, 2006).

Пониженная эмпатия и отсутствие беспокойства о последствиях могут объяснить, почему алкоголь часто присутствует при совершении изнасилования на свидании (Abbey, Pocc, McDuffie & McAuslan, 1996). Антония Эбби и ее коллеги (Abbey et al., 1996) провели анализ исследований, который позволяет предположить, что вероятность изнасилования увеличивается под воздействием «алкогольной миопии» — фокусировки на том, что в данный момент кажется человеку наиболее важным (Giancola & Corman, 2007; Steele & Josephs, 1988). Под влиянием алкоголя сексуально возбужденный человек может сосредоточиться на собственном сексуальном удовлетворении и будет игнорировать или неправильно истолковывать сопротивление партнерши.

С Романтизированное насилие в масс-медиа

Один из членов «семьи» Мэнсона объяснил свое агрессивное поведение следующим образом: «Нас воспитывал телевизор» (Bugliosi & Gentry, 1974). В самом деле, основное предположение теории социального научения Бандуры (Bandura, 1983) заключается в том, что масс-медиа учат нас: агрессивное поведение может привести к вознаграждению. Если в лаборатории просмотр всего нескольких минут фильма о насилии может заставить ребенка вести себя агрессивно, то что можно сказать о долгосрочных последствиях просмотра множества сцен насилия по телевизору, где оно так сильно романтизируется? Включите телевизор в прайм-тайм, посмотрите детский мультфильм или сходите в кинотеатр. Вероятность того, что ни вам, ни вашей невинной племяннице или племяннику не придется долго ждать, чтобы стать свидетелями агрессии, довольно высока. Более половины телевизионных шоу в основное время вещания содержат сцены насилия, и оно, как правило, представлено как нечто привлекательное, естественное и облагороженное (Bushman & Phillips, 2001). Но дело не только в телевидении; дети также подвергаются воздействию пропаганды насилия из других источников, начиная от видеоигр и заканчивая текстами песен (Anderson, Carnegy & Eubanks, 2003; Bushman & Anderson, 2002). Для того чтобы изучить влияние мультимедиа на вспышки насилия, исследователи выбрали несколько подходов.

Корреляционные исследования. Корреляционные исследования позволяют выяснить, связан ли повседневный просмотр видео о насилии с агрессивным поведением. Результаты нескольких корреляционных исследований показывают, что дети, особенно мальчики, которые смотрят много жестоких телепрограмм, являются более агрессивными в отношениях с другими детьми (Belson, 1978; Friedrich-Cofer & Huston, 1986). Например, одно лонгитюдное исследование показало, что дети, которые смотрят по телевизору большое количество передач со сценами насилия и которые идентифицируют себя с агрессивными персонажами, чаще проявляют агрессию по отношению к другим детям (Huesmann et al., 2003).

Конечно, подобная корреляция не доказывает причинно-следственную связь. Возможно, дети, склонные к насилию, предпочитают смотреть более жестокие телепередачи. Или, возможно, существует какой-то третий фактор, например бедность, который сам по себе приводит как к насилию, так и к предпочтению телевизионных программ, в которых много стрельбы. Если это так, то бедные люди будут продолжать вести себя агрессивно, даже если убрать с телеэкранов все насилие. Один исследователь изучил 22 различных «третьих фактора», которые могли бы случайно создать связь между агрессивным поведением и просмотром телепередач. Тем не менее даже тогда, когда все другие возможные влияния были измерены и статистически исключены, связь между агрессивным поведением и просмотром телевизионных программ по-прежнему осталась (Belson, 1978).



Насилие в масс-медиа. В фильмах и телевизионных программах дети наблюдают тысячи актов «законного» насилия, начиная с кулачных драк и заканчивая убийствами.

Экспериментальные исследования. При экспериментальных исследованиях испытуемые случайным образом определяются в группу, в которой им предъявляется то или иное количество телепередач со сценами насилия. Их реакцию сравнивают с реакцией людей, просмотревших аналогичное количество телепередач, в которых отсутствуют сцены насилия. Например, в одном исследовании студенты в течение четырех вечеров подряд смотрели фильмы с демонстрацией агрессивных действий. Позже они приняли участие во втором эксперименте, где у них была возможность нанести вред помощнику экспериментатора. По сравнению с участниками из контрольной группы, которые смотрели мирные фильмы, испытуемые из экспериментальной группы, смотревшие фильмы со сценами насилия, были более агрессивны по отношению к помощнику экспериментатора вне зависимости от того, провоцировал он их на это или нет (Zillmann & Weaver, 1999). Другие экспериментальные исследования показали, что демонстрация телепередач со сценами насилия приводит к более агрессивному поведению у детей (Bushman & Anderson, 2001; Leyens et al., 1975; Parke et al., 1977).

Однако не все исследователи агрессии в масс-медиа приходят к такому же выводу (Friedrich-Cofer & Huston, 1986; Wiegman et al., 1992). Столкнувшись с противоречивыми результатами, ученые обратились к **метаанализу** — статистическому объединению результатов из различных исследований на одну и ту же тему. В следующем разделе мы рассмотрим этот метод и то, каким образом

он помогает прийти к более четкому пониманию воздействия, которое оказывают масс-медиа на агрессию.

Метаанализ – статистическое объединение результатов различных исследований одной и той же проблемы.

Взаимосвязи: метод и факты

Использование метаанализа для изучения воздействия медийного насилия

Что может сделать ученый, если результаты различных исследований противоречат друг другу? Вернемся к сравнению с действиями детектива, которое мы использовали в главе 1: что бы сделал детектив, если бы несколько свидетелей, ни один из которых не является достаточно надежным, изложили различные версии преступления? Хороший детектив, вместо того чтобы игнорировать все показания, скорее всего, попытается свести их воедино и будет искать данные и детали произошедшего, которые повторяются сразу у нескольких свидетелей.

Метаанализ — это статистический метод выявления общностей на множестве различных исследований. Точно так же, как различия между испытуемыми в единственном эксперименте трактуются как различные источники случайной ошибки при проверке экспериментатором статистической значимости, так и различия между эмпирическими исследованиями одной и той же проблемы учитываются при «метапроверке» статистической значимости на множестве всех исследований. Проведение анализа на множестве исследований с большим количеством испытуемых в каждом значительно увеличивает шансы на то, что различные случайные эффекты подвергнутся взаимоуничтожению и обнаружится истинный эффект специфической экспериментальной переменной.

Рассмотрим воображаемые данные, представленные в таблице 10.2. В обоих случаях испытуемые наносили в среднем семь ударов электрическим током в контрольных условиях (без просмотра видео со сценами насилия) и десять ударов током в экспериментальных условиях (когда они смотрели такое видео).

Слева представлены результаты, которые могли бы получиться, если бы на эксперимент не оказывали влияние абсолютно никакие случайные факторы. Справа изображены данные с учетом разных источников погрешностей, которые получились бы в реальном мире. Следует отметить, что в обоих случаях средние результаты одинаковы. Если сравнивать только первую и вторую строчки с правой стороны, то можно было бы ошибочно сделать вывод, что просмотр продукции масс-медиа со сценами насилия приводит к снижению агрессии. Сравнение в четвертой строке наводит на мысль, что различий вообще нет. Другие сравнения, такие как в последней строке, могли бы привести к завышению величины эффекта масс-медиа. Однако при сравнении большого числа исследований различные источники случайной ошибки в тенденции взаимно уничтожают друг друга, что позволяет нам получить более полное представление об «истинном» эффекте медийного насилия в отношении такой экспериментальной переменной, как количество ударов током. В сущности, это и есть то, на что направлен метаанализ, — статистическое усреднение результатов множества исследований одной и той же проблемы.

Поскольку было проведено немало исследований, направленных на поиск связи между медийным насилием и агрессией, исследователи смогли провести несколько метаанализов в этой области (например, Andison, 1977; Bushman & Anderson, 2001; Hearold, 1986). Так, одна группа ученых проанализировала 28 экспериментальных исследований, в которых изучалось поведение детей или подростков после просмотра жестокого (или не жестокого) фильма. Затем экспериментаторы фиксировали, наблюдалось ли у детей спонтанное агрессивное поведение, например нападение на другого ребенка на детской площадке (Wood, Wong & Chachere, 1991). Как и ожидалось, данные отдельных экспериментов (которые подвержены влиянию различных случайных факторов) давали неоднозначные результаты. Действительно, примерно в трети экспериментов испытуемые из контрольной группы демонстрировали бóльшую агрессию, чем испытуемые из экспериментальной группы, но в данном случае эти обратные эффекты были недостаточно сильными. Значительно больше исследований выявило более высокую агрессию у тех, кто подвергался воздействию агрессивной медиапродукции, и эти положительные (прямые) эффекты оказались сильными. После того как были усреднены данные по всем исследованиям, общая статистика оказалась достаточно впечатляющей и исследователи смогли с уверенностью сделать вывод, что «транслируемые масс-медиа сцены насилия усиливают агрессию детей и подростков при взаимодействии с незнакомцами, одноклассниками и друзьями».

Таблица 10.2. Гипотетический пример 10 исследований, в которых изучалось количество ударов электрическим током, наносимых испытуемыми, посмотревшими телефильм со сценами насилия и без таковых

Результаты исследования при полном исключении воздействия случайных факторов		Реалистичные результаты исследования	
Видео со сценами насилия	**Видео без сцен насилия**	**Видео со сценами насилия**	**Видео без сцен насилия**
10	7	5	10
10	7	7	9
10	7	10	7
10	7	8	8
10	7	12	13
10	7	9	6
10	7	15	7
10	7	11	1
10	7	10	5
10	7	13	4
Среднее: 10	**7**	**10**	**7**

Хотя метаанализ позволил исследователям сделать уверенный вывод о том, что демонстрация насилия в масс-медиа приводит к пагубным последствиям, медиамагнаты,

которые получают огромную прибыль от показа насилия на теле- и киноэкранах, использовали противоречивые результаты, чтобы рассказать людям другую историю (Bushman & Anderson, 2001). Однако метаанализ показывает, что корреляция между просмотром сцен насилия по телевизору и последующей агрессией составляет около 0,3 — то есть равна по силе корреляции между курением и раком (Bushman & Philips, 2001). Разумеется, не у каждого курильщика развивается рак легких и не каждый больной раком легких курил. Точно так же не все, кто смотрит жестокие передачи, становятся агрессивными. Однако курение является основным фактором риска для вашего здоровья в дальнейшем, и то, что ребенок вашего соседа смотрит много жестоких телепередач, является фактором риска для других детей в районе.

Как вы могли увидеть, выводы, сделанные из метаанализа относительно масс-медиа и агрессии, подтверждают теорию социального научения агрессии, разработанную Бандурой. Если люди наблюдают за поведением тех, кто ведет себя агрессивно и получает за это вознаграждение, то они начинают подражать и тоже становятся агрессивными. Однако не только передачи, которые показывают в прайм-тайм, оказывают влияние на агрессию. Агрессивные модели можно отыскать в самых разных источниках — от детских видеоигр до «фильмов для взрослых».

Жестокие видеоигры. Подросткам Эрику Харрису и Дилану Клебольду нравилось играть в жестокую компьютерную игру под названием *Doom*, которая была лицензирована министерством обороны США для обучения солдат искусству убивать более эффективно. На своем веб-сайте Харрис имел специальную версию этой игры, в которой два стрелка, снабженные дополнительным оружием и неограниченными боеприпасами, стреляют в беспомощных противников. В рамках школьного проекта ребята сделали видеоролик, в котором они инсценировали эту игру — надели плащи и притворялись, будто стреляют в школьников-спортсменов. 20 апреля 1999 года Харрис и Клебольд воплотили свои кровавые фантазии в реальность, убив 13 учеников средней школы «Колумбайн» *(Columbine High School)* и ранив еще 23. Неужели опыт получения очков за убийство противников на экране компьютера научил их, что убийство может принести награду? Социальные психологи Крейг Андерсон и Карен Дилл (Anderson, Dill, 2000) собрали данные, которые позволяют предположить, что ответ на этот вопрос может быть утвердительным. В результате корреляционного исследования Андерсон и Дилл обнаружили, что игра учащихся в реалистичные жестокие видеоигры оказалась связанной с зарегистрированными в полиции случаями агрессивного и делинквентного поведения — причинением ущерба собственности и нападением на других школьников. В нейропсихологическом исследовании изучались паттерны волновой активности головного мозга во время просмотра испытуемыми жестоких сцен (например, участникам эксперимента показывали фотографию человека, который засовывает пистолет в рот другого человека). Сравнение школьников, которые не играли в жестокие

видеоигры, со школьниками, которые увлекались такими играми, выявило у последних специфический паттерн волновой активности мозга, указывающий на снижение чувствительности к наблюдаемым сценам насилия (Bartholow, Bushman & Sestir, 2006).

Как и в случае любого корреляционного исследования, полученные результаты не позволяют установить причину и следствие. Возможно, выбор жестоких видеоигр просто отражает склонность к делинквентному поведению, но не вызывает его. Тем не менее, когда учащихся случайным образом разбивали на группы, где им было необходимо либо сыграть в жестокую компьютерную игру (*Wolfenstein*), либо нет, испытуемые из первой группы сообщали, что у них возникали агрессивные мысли и чувства, а испытуемые из второй группы — нет. Исследователи пришли к выводу, что жестокие видеоигры могут создать условия, в которых молодежь учится использовать агрессивные методы решения конфликтов (Anderson et al., 2004; Carnagey & Anderson, 2005). В другом эксперименте учащиеся играли в игру *Mortal Kombat: Deadly Alliance*. При этом они играли в различных режимах — от минимального до максимального уровня кровожадности. Чем более «кровавой» была игра, тем большее возбуждение испытывали игроки и тем более агрессивными они становились (Bartlett, Harris & Bruey, 2008). Метаанализ большого числа исследований, посвященных насилию в играх, показал достоверную связь между видеоиграми и агрессивными мыслями, чувствами и поведением — такой же силы, как связь между использованием презервативов и распространением ВИЧ-инфекции (Anderson & Bushman, 2001). Помимо усиления агрессивного поведения, в экспериментальных условиях жестокие видеоигры приводят к ослаблению нормальной физиологической реакции возбуждения при виде реального насилия. Это позволяет предположить, что молодые люди, которые играют в эти игры, становятся менее чувствительными к чужим страданиям (Carnegy, Anderson & Bushman, 2007).

Жесткая порнография. Порнографические фильмы и журналы часто пропагандируют особенно тревожную форму насилия — изнасилование. В некоторых порнофильмах жертва сопротивляется насильнику, но впоследствии вознаграждает мужчину за использование силы, наслаждается процессом и хочет заниматься с ним сексом. После просмотра таких фильмов даже нерассерженные мужчины в условиях эксперимента наносят женщинам больше ударов электрическим током (Donnerstein и Berkowitz, 1981). В другом исследовании было обнаружено, что после нескольких вечеров, проведенных за просмотром фильмов ужасов с обилием кровавых сцен, чувствительность испытуемых к насилию над женщинами снижалась, а позже они выражали меньшее сочувствие жертвам изнасилования, выступающим на судебных заседаниях (Mullin & Linz, 1995). Недавнее исследование показало, что после того как мужчины в лабораторном эксперименте играли в видеоигры, женские персонажи которых обладали ярко выраженными вторичными половыми признаками, они



Тренировка насилия. Исследования показывают: жестокие видеоигры могут привести к тому, что игроки будут воспринимать насилие как нечто, могущее принести вознаграждение, а их чувствительность по отношению к чужой боли снизится.

становились более терпимыми к сексуальным домогательствам в отношении женщин (Dill, Brown & Collins, 2008).

Воздействие порнографии на агрессию также является спорным. Некоторые исследователи сомневаются в том, что здесь существует какая-то связь (например, Brannigan, 1997; Fisher & Grenier, 1994). Другие отмечают, что насилие, а не сексуальная составляющая порнофильмов приводит к усилению агрессии по отношению к женщинам (Malamuth & Donnerstein, 1984). На самом деле в ранних исследованиях, в которых использовался эротический материал, не содержащий насильственного подтекста, например изображения из журнала *Playboy*, отмечали снижение уровня агрессии (Baron, 1974). Нил Маламут и его коллеги Тамара Эддисон и Мэри Косс (Malamuth, Addison & Koss, 2001) отмечают, что это довольно деликатная тема, поскольку люди, в том числе и сами исследователи, часто занимают очень твердую позицию в этом вопросе. Консерваторы считают, что порнография подрывает семейные устои. Либералы полагают, что эротические фильмы оказывают либо незначительное влияние, либо положительное, а цензура противоречит Первой поправке. Многие феминистки занимают третью позицию, утверждая, что порнография часто изображает изнасилование как приятный для женщины опыт и тем самым способствует формированию унизительного и враждебного отношения к женщинам.

На основании метаанализа и ряда новых данных Маламут и его коллеги (Malamuth, 2001) сделали несколько выводов. Во-первых, данные корреляционных и экспериментальных исследований показывают, что существует определенная связь между враждебным отношением мужчин к женщинам и просмотром порнографии. В частности, особенно сильная связь наблюдается с порнографией, сочетающейся с насилием (в отличие от не содержащей насилия), и, как правило, у людей, которые особенно увлекаются ею и находятся в зоне риска совершения насилия над женщинами (например, ведут беспо-

рядочную половую жизнь). Имеющиеся данные не исключают возможность того, что именно агрессивность представителей мужского пола вызывает у них желание смотреть порнографию. Тем не менее анализ результатов экспериментальных и корреляционных исследований позволил ученым сделать вывод о том, что жесткая порнография может вызывать у некоторых людей желание вести себя агрессивно в отношении женщин, и это дает нам повод для беспокойства.



Медийное насилие усиливает склонность к насилию в реальном мире

Романтизированное насилие может делать агрессию в нашем восприятии более вознаграждающей, но, скорее всего, оно не оказывает одинакового влияния на всех людей. Не каждый человек находит ее настолько вознаграждающей, чтобы подвергать себя воздействию образов медийного насилия. Многие люди избегают просмотра фильмов со сценами насилия или кровавых боксерских поединков. Другие, похоже, наслаждаются подобными переживаниями.

Исследователи из Монреаля просили посетителей кинотеатров заполнить короткий опросник об агрессии — либо до, либо после просмотра фильма со сценами насилия (который содержал 61 сцену, где люди погибали от пулеметов, штыков, ножей и взрывов) или мирного фильма (в котором не было ни одной насильственной смерти). Исследователи обнаружили, что жестокие фильмы приводят к усилению агрессивных тенденций у зрителей, в то время как просмотр мирных фильмов не вызывает никаких изменений. Однако еще более интересным является то, что те, кто выбирал агрессивный фильм, изначально были значительно агрессивнее (Black & Bevan, 1992). Дальнейшие лабораторные эксперименты привели к таким же результатам — фильмы со сценами насилия делают людей более жестокими, но это касается только тех, кто склонен к насилию и изначально предпочитает наблюдать проявления агрессии (Bushman, 1995). В данном случае мы снова наблюдаем динамическое взаимодействие между человеком и ситуацией. Некоторые склонны находить удовольствие в насилии, и они отдают предпочтение ситуациям, в которых насилие приукрашивается; другие считают это неприятным и предпочитают избегать таких ситуаций. Со временем это приводит к тому, что изначально небольшие различия между людьми усиливаются.

Исследование

Вспомните вашего знакомого, который любит смотреть жестокие фильмы и телепередачи или играть в видеоигры с насилием. Теперь вспомните человека, который избегает сцен насилия в медийной продукции. Отличаются ли эти два человека в других отношениях, соответствующих результатам исследований, которые мы только что обсуждали?

Быстрая проверка

1. Каким образом теория социального научения связана с получением материальных и социальных вознаграждений?
2. Каким образом употребление алкоголя и психопатия связаны с вознаграждением и наказанием за насилие?
3. Что такое метаанализ? Что говорят результаты метаанализа об эффектах медийного насилия?
4. Какие выводы можно сделать о воздействии видеоигр и жестких порнофильмов?
5. Как взаимосвязаны склонность к насилию и просмотр медийной продукции со сценами насилия?

Приобретение или сохранение социального статуса

На севере Уганды мужчина из этнической группы додот *(Dodoth)* не имеет права вступать в брак и заводить детей, пока он не докажет, что он — воин. По всему миру во многих обществах, начиная с народа яномамо в Бразилии и заканчивая народом масаи в Восточной Африке, уважения заслуживают только те мужчины, которые обладают «статусом воина», подразумевающим получение наслаждения от агрессии и готовность бороться за свою «честь» (McCarthy, 1994).

Агрессивное поведение позволяет добиться определенного статуса и одновременно получить материальное и социальное вознаграждение. Аль Капоне использовал насилие для сохранения своего статуса в качестве главы мафии и при этом получал прибыль от контрабанды. Но цель приобретения и сохранения статуса имеет еще одну уникальную связь с агрессией — люди могут бороться за статус, даже если он не приносит никаких ощутимых материальных благ. В самом деле, некоторые люди готовы бороться за статус, даже если они знают, что будут наказаны за это. Некоторые психологи считают, что цель завоевания социального статуса играет уникальную роль в определении агрессии — роль, связанную с нашим эволюционным прошлым.

Агрессия и половой отбор

Почему связь между агрессией и статусом настолько распространена — начиная с джунглей Бразилии и заканчивая улицами Чикаго и Нью-Йорка? Канадские психологи Мартин Дали и Марго Уилсон (Daly & Wilson, 1988, 1994) проследили эту связь до сильнодействующих эволюционных принципов **дифференциального родительского вклада** и полового отбора. В соответствии с принципом дифференциального родительского вклада, рассматриваемого в главе 8, при поспешном решении о спаривании самки теряют больше (они

могут забеременеть). Таким образом, им следует быть осторожными при выборе самцов, с которыми они спариваются, отдавая предпочтение тем, чьи черты предполагают наличие лучшего набора генов.

Что общего с агрессией имеет женская избирательность при выборе партнера? Ответ дает **половой отбор** — процесс, посредством которого любые наклонности, способствующие репродукции, передаются будущим поколениям (Miller, 2000). Чтобы завоевать внимание самок, самцы могут использовать один из нескольких способов. Они могут продемонстрировать свои положительные характеристики: прекрасный хвост павлина, способность построить крепкое гнездо или защитить богатую ресурсами территорию. Или же они могут победить в непосредственной борьбе, завоевав место на вершине иерархии. Вне зависимости от того, решит ли самец защищать свою территорию или будет бороться за место на вершине иерархии, ему лучше быть крупнее и агрессивнее (Alcock, 1993).

Итак, сторонники эволюционного подхода допускают внутреннюю естественную связь между успешной репродукцией и конкуренцией за статус. В этом уравнении агрессивность является случайным побочным продуктом. Теория полового отбора позволяет выдвинуть в отношении людей несколько предположений. Поскольку люди являются млекопитающими и самки млекопитающих всегда вносят значительный вклад в выращивание своего потомства, то более вероятно, что самцы будут конкурировать за статус и территорию (Buss & Duntley, 2006; Campbell, 2005). Ранее мы уже упоминали, что за несколько последних десятилетий подавляющее большинство убийств в США было совершено мужчинами. Эволюционный подход позволяет нам выдвинуть предположение, что подобные гендерные различия должны наблюдаться во всем мире (рис. 10.7).

Если агрессивное соперничество между самцами объясняется поиском партнера, то при одних условиях оно должно усиливаться, а при других — ослабляться. Если у самцов ограничен доступ к ресурсам, с помощью которых можно привлечь самок, то конкуренция с другими самцами должна быть жестче. Точно так же, когда самцы вступают в репродуктивный возраст, конкуренция возрастает и агрессивность усиливается. Однако после того, как самец привлек постоянного партнера для спаривания, у него остается меньше оснований для стычек с другими самцами. Далее мы рассмотрим свидетельства в пользу данных предположений. Вдобавок к основанным на репродукции гендерным различиям, предположительно имеющимся в различных культурах, существуют и независимые культурные различия в сцепленной со статусом агрессии, которые мы также рассмотрим.

Дифференциальный родительский вклад – принцип, в соответствии с которым животные, вносящие больший вклад в свое потомство (например, самки у млекопитающих по сравнению с самцами), будут более осторожны в выборе партнеров.

Половой отбор – форма естественного отбора благоприятных признаков, помогающих животным в привлечении партнеров для спаривания или в соперничестве с особями своего пола.

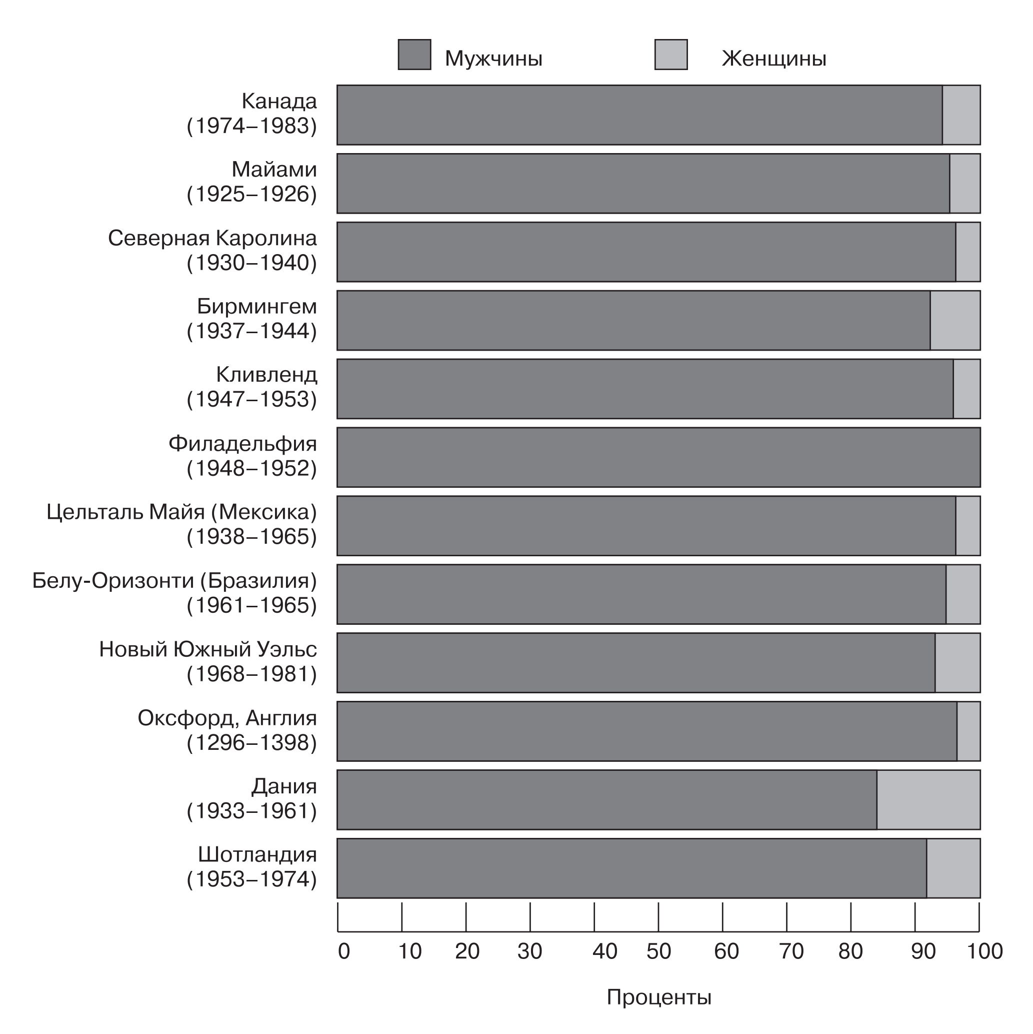
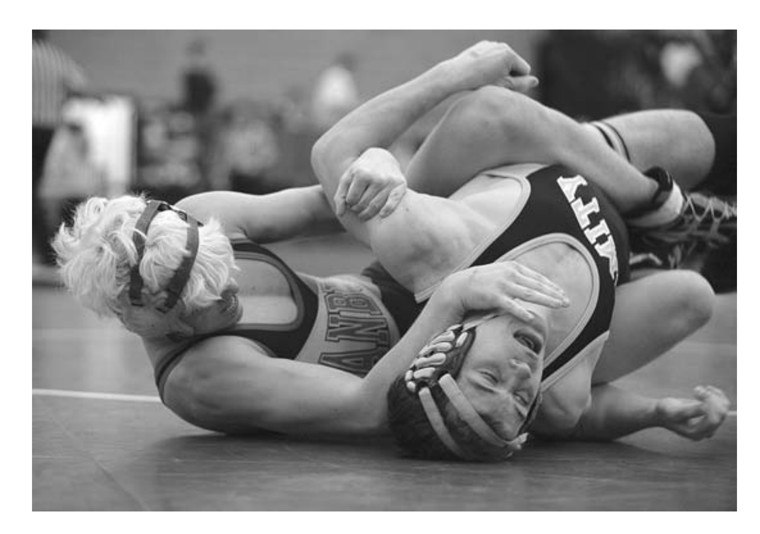


Рис. 10.7. Процентное соотношение однополых убийств в разных культурах и в различные периоды. В разных культурах и в различные исторические периоды однополые убийства (мужчины убивали мужчин, женщины убивали женщин) в основном совершались мужчинами.

Источник: Daly & Wilson (1988).

И Пол и тестостерон

Зоологи обнаружили, что склонность самцов к агрессивному соперничеству широко распространена среди млекопитающих (Boulton, 1994). В поисках доказательств вам необязательно ехать в дальние края и изучать антилоп в Уганде или шимпанзе в Танзании. Съездите на ближайшую ферму и понаблюдайте за различиями между быками и коровами, жеребцами и кобылами или просто останьтесь в вашем районе и понаблюдайте за собаками.



Статус и агрессия. Эти два ученика средней школы борются за победу в чемпионате штата. Агрессия, вне зависимости от того, одобряема ли она обществом или нет, позволяет добиться определенного статуса.

Биологическая мотивация конкуренции за статус, скорее всего, возникла в далеком эволюционном прошлом, но сам движущий механизм работает в нас до сих пор. Тестостерон является гормоном, связанным с маскулинным физическим развитием и поведением. В крови мужчин его гораздо больше, чем в крови женщин, и он непосредственно связан как с агрессивностью, так и с социальным доминированием.

Социальный психолог Джим Даббс и его коллеги провели большую серию исследований связи между тестостероном и социальным поведением. Ниже приведены некоторые из полученных результатов.

- У мальчиков в возрасте 9–11 лет более высокий уровень тестостерона связан с более агрессивным поведением (Chance, Brown, Dabbs & Casey, 2000).
- Заключенные с высоким уровнем тестостерона чаще конфликтуют с тюремной администрацией. Кроме того, совершенные этими людьми преступления в среднем были более жестокими (Dabbs et al., 1987, 1991, 1995).
- Исследование 4462 ветеранов войны показало, что ветераны с высоким уровнем тестостерона чаще имеют проблемы с законом, ведут себя жестоко и имеют необычно большое количество половых партнеров (Dabbs & Morris, 1990).

Все эти выводы получены в результате корреляционных исследований, поэтому очень трудно определить, является ли высокий уровень тестостерона причиной или следствием агрессивного и антисоциального поведения. Распознать причинно-следственную связь довольно трудно, поскольку на уровень тестостерона

могут оказывать влияние конкуренция или сексуальное поведение (Mazur & Booth, 1998). Например, в одном исследовании помощник экспериментатора толкал и оскорблял студентов мужского пола (Cohen, Nisbett, Bowdle & Schwarz, 1996), после чего измерялся уровень тестостерона испытуемых. Оказалось, что он значительно повышался.

Однако экспериментальные исследования показывают, что тестостерон не просто связан с конкурентным поведением, но и является его причиной. В одном исследовании небольшой группе мужчин давали все более высокие дозы тестостерона, которые удваивались через каждые две недели в течение шести недель (Kouri et al., 1995). Во время курса приема тестостерона они были помещены в лабораторные условия с другим человеком, который, как они полагали, наказывал их, нажимая на кнопку, уменьшающую сумму вознаграждения, которую они должны были получить за участие в эксперименте. Те, кто получал инъекции тестостерона, как правило, стремились отомстить, в отличие от тех мужчин, которые получали плацебо.

Интересную серию исследований провели голландские психологи. Их испытуемыми стали пятьдесят человек, прошедших процедуру смены пола. Стефани ВанГузен и ее коллеги (VanGoozen et al., 1995) смогли проследить изменения как у мужчин, так и у женщин. Тридцать пять транссексуалов были женщинами. Они получали тестостерон как часть процесса по желаемой ими трансформации в мужчин. Пятнадцать были мужчинами, которые в рамках процесса превращения в женщин получали препараты, подавляющие тестостерон. Женщины, принимавшие тестостерон, стали более агрессивным и легче возбуждались в сексуальном плане. Мужчины, лишенные тестостерона, показали значительные изменения в противоположном направлении: их агрессивность и сексуальная возбудимость снизились.

Тестостерон вырабатывается как у мужчин, так и у женщин. Он влияет сходным образом и на первых, и на вторых (Dabbs et al., 1996; Glickman et al., 1993). Но взрослые мужчины производят примерно в семь раз больше тестостерона, чем женщины (Mazur & Booth, 1998). Однако даже у мужчин влияние тестостерона на агрессию, как и эффекты просмотра сцен насилия в масс-медиа, не является неодолимым, и, чтобы получить определенные результаты, исследователям приходится изучить большое количество испытуемых (Dabbs & Morris, 1990).

Так, весьма сомнительно, что у каждого из нас повышение тестостерона автоматически приведет к агрессивному или антисоциальному поведению. Скорее оно может быть более тесно связано с конкурентным поведением, начиная с регби и тенниса и заканчивая игрой в шахматы и домино (Bateup et al., 2002; Mazur, Booth & Dabbs, 1992; Wagner, Flinn & England, 2002). После анализа ряда исследований Аллан Мазур и Алан Бут (Mazur, Booth, 1998) пришли к выводу, что высокий уровень тестостерона в организме человека вызывает «поведение, имеющее целью повысить свой статус, то есть добиться господства



Мужчины с высоким уровнем тестостерона. Ученый Джим Даббс обнаружил, что мужчины с высоким уровнем тестостерона, как правило, имеют броские татуировки и отличаются хулиганским нравом. Мужчины с Юга, состоящие на учете в полиции, имели более высокий уровень тестостерона, чем сопоставимая группа студентов колледжа.

над другими людьми» (р. 353). Иногда такое поведение является агрессивным, а иногда — нет. Таким образом, тестостерон может оказывать не прямое влияние на агрессивное поведение, а косвенное — через повышение мотивации к доминированию над другими.

Исследование

Есть старая песня под названием «Женщины любят плохих парней» (Ladies Love Outlaws). Вы когда-нибудь замечали, что женщин привлекают мужчины, которые, казалось бы, демонстрируют жестокое и/или антисоциальное поведение? Как такие примеры согласуются с исследованиями, посвященными эффектам тестостерона и половому отбору?



C Оскорбления и культура чести

В соответствии с предположением, что для мужчин агрессия, связанная со статусом, имеет большее значение, чем для женщин, более высокий процент убийств, совершенных мужчинами, мотивирован желанием отомстить за нанесенное им оскорбление или унижение (Daly & Wilson, 1988). Рассмотрим жестокие убийства, совершенные «семьей» Мэнсона, которые описывались в начале этой главы. Хотя сначала казалось, что место преступления выбрано случайно, дальнейшее расследование показало, что это не так. Люди, имеющие отношение к этому дому, несколько раз оскорбили Мэнсона. Незадолго до убийства он пришел туда в поисках Терри Мелчера, голливудского агента, который ранее отказался с ним сотрудничать. Выяснилось, что имущество было приобретено другим голливудским агентом; и когда Мэнсон попытался подойти к этому человеку, тот его так же отверг, притом довольно грубо.

В ряде лабораторных экспериментов по изучению агрессии исследовалось, может ли оскорбительное отношение к человеку подтолкнуть его к агрессии. По сравнению с испытуемыми, с которыми обращались уважительно, оскорбленные испытуемые посылали намного больше ударов током людям, которые до

этого обидели их, или наказывали их другим способом (например, Buss, 1963; Carver & Glass, 1978). В другом исследовании опрашивали студентов — они сообщили, что после того, как другой человек унижает их, они фантазируют о его убийстве (Duntley, 2005; Kenrick & Sheets, 1994).

Озабоченность сохранением лица часто заставляет человека идти на крайние меры. В классическом исследовании причин убийств в Филадельфии Марвин Вольфганг (Wolfgan, 1958) определил 37 % причин как «банальные ссоры на почве раздражения», то есть ссоры, начавшиеся по сравнительно пустячным поводам, таким как оскорбление словом или действием. Подобные банальные ссоры оказались наиболее распространенными причинами убийств. Однако оказалось, что это верно только для мужчин. Почему? После тщательного анализа полицейских отчетов об убийствах Уилсон и Дэли (Wilson & Daly, 1985) предположили, что для совершивших убийство мужчин повод вовсе не казался пустяковым. Напротив, споры между мужчинами с применением силы перерастают в настоящую битву за статус, которая начинается, когда один из участников конфликта оскорбляет другого публично.

Не каждый человек реагирует на оскорбительный выпад тем, что хватается за находящееся под рукой оружие. Обернется ли статусная конфронтация насилием, зависит от особенностей ситуации и культуры, в которой рос человек. По словам Ричарда Нисбетта (Nisbett, 1993), те, кто проживает в южной и западной части Соединенных Штатов, воспитывались в **культуре чести** — в отличие от жителей северных штатов. В такой культуре люди (особенно мужчины) должны быть готовы прибегнуть к насилию, чтобы защитить свою честь (Cohen & Nisbett, 1997).

В старину на Юге было трудно добиться обвинительного приговора за убийство, если убитый оскорбил убийцу и отказался принести ему извинения. В законах южных штатов до сих пор отражаются эти культурные устои (Cohen, 1996). В южных штатах отмечается также более высокий уровень убийств, но только связанных со ссорами на почве отстаивания мужской чести (Nisbett, Polly & Lang, 1995). Дело не в том, что южане являются более жестокими, и не в том, что среди них больше преступников. Просто ради защиты своей чести они готовы пойти на убийство. Группа социальных психологов представила данные, согласно которым именно культура насилия, характерная для юга, а не жара объясняет большое количество убийств в таких городах, как Хьюстон (Cohn, Rotton, Peterson & Tarr, 2004).

Дов Коэн, Брайан Баудль и Норберт Шварц присоединились к Нисбетту для проведения увлекательной, хотя и небезопасной серии экспериментов, исследующей различия в агрессии, связанные с проживанием в различных регионах (Cohen et al., 1996).

Культура чести – набор общественных норм, основная идея которых заключается в том, что люди (особенно мужчины) должны быть готовы защитить свою честь, при необходимости прибегнув даже к насилию.



Южная культура чести (и насилия). Уильям Андерсон Хэтфилд (на фотографии он сидит) был патриархом, и его семья враждовала с родственниками Ранила Маккоя. Семьи Хэтфилдов и Маккоев занимались сельским хозяйством на территории, где проходит граница между штатами Кентукки и Западная Вирджиния. Их вражда является примером южной культуры насилия.

Экспериментальная ситуация была следующей: один студент (испытуемый) должен был протиснуться между стеллажом и другим студентом (помощником экспериментатора), работающим с картотекой, вынуждая того посторониться. Затем испытуемый должен был вернуться и снова протиснуться через узкое пространство, после чего студент, которого постоянно беспокоили, захлопывал ящик с картотекой, толкал плечом испытуемого и называл его «говнюком». Затем помощник экспериментатора быстро удалялся в другую комнату и закрывал за собой дверь. Как оказалось, это было хорошей идеей, поскольку один испытуемый пришел в ярость, погнался за ним и пытался открыть дверь. Два других помощника экспериментатора находились неподалеку и фиксировали реакцию испытуемого на это оскорбление. В ответ на провокацию 65 % северян реагировали изумлением, а не гневом. Однако такое поведение демонстрировали лишь 15 % южан, которые, как правило, приходили в ярость и напрочь забывали о чувстве юмора.

В Когда статус имеет значение

По всей видимости, у мужчин тестостерон стимулирует мотивацию к доминированию (Mazur & Booth, 1998). Если желание доминировать может быть удовлетворено без насилия, то, скорее всего, так и будет. С точки зрения теории полового отбора стремление мужчин к доминированию — это лишь путь к достижению более важной цели: успешного воспроизводства. Это говорит о том, что агрессия со стороны мужчин, связанная со статусом, появляется только в случаях, когда менее опасные пути к завоеванию социального статуса недоступны. Кроме того, агрессия, связанная с борьбой за статус, усиливается, если мужчине трудно найти партнершу, и снижается, если ему удается ее привлечь. Данные исследований свидетельствуют в пользу этих предположений.

Заблокированные пути к успеху. Дэвид Роу (Rowe, 1996) утверждал, что молодые люди выбирают преступную дорожку, если использование других возможностей для них ограничено. Одним из таких ограничений является бедность; насилие и соперничество часто встречаются среди бедных подростков и юношей (Wilson & Daly, 1985). Еще одним ограничением является низкий интеллект; сочетание преступного насилия и раннего начала половой жизни часто встречается у людей, имеющих низкий интеллект. Более интеллектуальные люди, способные накопить большое состояние и ресурсы с помощью безопасных, общепринятых средств, как правило, выбирают работу, учебу и откладывают создание семьи.

Джеймс Даббс и Робин Моррис (Dabbs & Morris, 1990) изучали зависимость между различными переменными и высоким уровнем тестостерона у 4462 американских военных ветеранов, занимающих высокое и низкое положение. Полученные ими результаты представлены на рисунке 10.8. Оказалось, что высокий уровень тестостерона не вызывает антисоциального поведения у мужчин с высоким статусом, но существенно увеличивает риск совершения правонарушений у лиц с более низким статусом.



Рис. 10.8. Тестостерон увеличивает риск антисоциального поведения только у мужчин с низким статусом. Высокий уровень тестостерона связан с повышенным риском антисоциального поведения у мужчин с низким статусом, чьи возможности социального доминирования ограничены.

Почему возникает такое различие? Даббс и Моррис объясняют его наличием разных путей к завоеванию статуса. Скорее всего, тестостерон усиливает стремление к конкуренции и доминированию у мужчин как с высоким, так и с низким статусом. Тем не менее первым необязательно драться с кем-то, чтобы выпустить пар, — они могут сделать это во время энергичной и рискованной игры в большой теннис, шахматы или на фондовой бирже. Напротив, для мужчин с низким статусом, которые, возможно, являются безработными или работают

на низкооплачиваемых должностях, такие пути к уважению недоступны, так что они склонны к тому, чтобы пытаться повысить свой статус и заслужить уважение путем нападения на другого человека или нарушения закона.

Существует популярная точка зрения, согласно которой низкая самооценка приводит к агрессивности. Хотя ряд исследований и предполагает, что чувство отвержения может увеличить агрессию (Leary, Twenge & Quinlivan, 2006; Gaertner, Iuzzini & O'Mara, 2008), люди с высокой самооценкой (особенно мужчины), как правило, чаще действуют агрессивно, чем люди с хронически низкой самооценкой (Baumeister, Bushman & Campbell, 2000). Однако речь не идет о людях, которые довольны собой и которых уважают другие (Johnson, Burk & Kirkpatrick, 2007). Напротив, наибольшую опасность представляют те, кто имеет огромное самомнение и считает, что другие люди недостаточно уважают их (например, Kernis, Grannemann & Barclay, 1989; Johnson et al., 2007; Twenge & Campbell, 2003).

Конкурентная борьба за романтических партнеров. Существует ряд доказательств в пользу того, что агрессия, связанная со статусом, может возрастать или снижаться в зависимости от соперничества и поиска партнерш. У других видов животных агрессивность самцов возрастает непосредственно перед началом брачного сезона, когда они начинают драться за территорию и самок (Gould & Gould, 1989). У людей мальчики начинают усиленно бороться за доминирование в период полового созревания, когда успех в борьбе (например, получение статуса спортивной звезды) приводит к популярности у противоположного пола (Weisfeld, 1994). Мужчины являются наиболее агрессивными в конце юношеского возраста и на протяжении третьего десятилетия жизни, когда у них высокий уровень тестостерона и когда они наиболее интенсивно соперничают со своими сверстниками за расположение романтических партнерш (Daly & Wilson, 1988; Palmer, 1993). Соответственно, женатые мужчины, особенно те, которые преданы своим женам или у которых есть дети, имеют более низкий уровень тестостерона, чем неженатые мужчины (Gray et al., 2002;. McIntyre et al., 2006).

Влад Гришкевичюс и его коллеги провели ряд исследований склонности людей к «агрессии ради импрессии» и ее связей с брачным поведением и статусом. Исследователи «активизировали» различные мотивы, когда просили испытуемых представить, как проходит их первый день на новой высокой должности (мотив статусной конкуренции) или как они пойдут на романтическое свидание с кем-то, кого находят весьма привлекательным (брачный мотив). После этого участников спрашивали, что они будут делать, если на вечеринке знакомый им человек опрокинет на них напиток, будет вести себя грубо и даже не извинится. По сравнению с контрольной группой мужчины, которые до этого думали о своем статусе, как правило, говорили, что их действия будут агрессивными; при этом женщины чаще предпочитали косвенное возмездие и избегали открытого конфликта. В случае, когда был «активизирован» брачный мотив, мужчины

действовали очень по-разному, в зависимости от того, какая аудитория за ними наблюдала. Если эта аудитория состояла из других мужчин, то мужчины опять-таки предпочитали действовать агрессивно; однако если аудитория состояла из женщин, они предпочитали подавить свои агрессивные наклонности (см. рис 10.9). Эти данные согласуются с представлением о том, что мужчины понимают: само по себе насилие не является привлекательным для женщин, но оно связано с их предполагаемым статусом среди других мужчин, что повышает их привлекательность в глазах женщин (Griskevicius, Tybur, Gangestad, Perea, Shapiro & Kenrick, 2009).

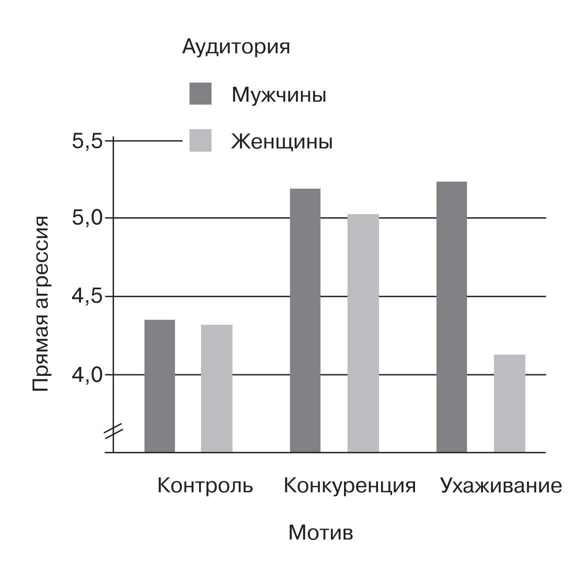


Рис. 10.9. Быть агрессивным, чтобы произвести впечатление на других. Склонность мужчины агрессивно реагировать на действия обидчика зависит от текущей мотивации и вероятной аудитории, которая увидит его агрессивные действия. Мотив ухаживания может усилить агрессивные наклонности, но только если аудитория состоит из других мужчин.

Быстрая проверка

1. Как половой отбор связан с дифференциальным родительским вкладом и как он связан с мужской конкурентной агрессией в самых разных обществах?
2. Приведите доказательства связи тестостерона с агрессией.
3. Резюмируйте данные исследований, в которых показана связь оскорблений с культурой чести.
4. Объясните, каким образом агрессия, вызываемая борьбой за статус, взаимодействует с блокированными путями к успеху и соперничеством за романтических партнеров.

Защита себя или других

Присяжные вряд ли начнут испытывать симпатию к обвиняемому, который совершил убийство из-за раздражения, вызванного жаркой погодой, или из-за желания завоевать уважение членов своей банды. Но сейчас мы рассмотрим по-

следний из мотивов агрессии, который может послужить юридическим оправданием даже для убийства. Дж. Мартин Рамирез (Ramirez, 1993) провел серию опросов в Испании, Финляндии и Польше. Он пытался выяснить, при каких обстоятельствах люди считают агрессию оправданной. Во всех трех странах в верхнюю часть списка оправданных для агрессии причин попали «самозащита» и «защита других». С эволюционной точки зрения это имеет некоторый смысл, поскольку люди, как и другие животные, склонны вести себя агрессивно, если это необходимо для защиты себя или близких родственников (Duntley, 2005).

Конечно, не все защищают себя от насилия, действуя агрессивно. Как мы увидим далее, некоторые в большей степени склонны к агрессивному поведению в случае самообороны. Кроме того, существуют обстоятельства, которые увеличивают вероятность превращения оборонительной установки в насилие в целях самозащиты.



«Самозащитники»

В своей попытке классифицировать преступников, прибегающих к насилию, Ганс Тох (Toch, 1984) назвал один из выделенных им типов убийц «самозащитнками» (self-defenders). Такие люди «реагируют на других людей как на источники физической угрозы. Они боятся, что если не нанесут удар первыми, то сами станут жертвами» (Bertilson, 1990, p. 459).

Две индивидуальные особенности могут способствовать наклонности к самозащитной агрессии, одна относится к стилю атрибуции, другая связана с относительными размерами тела и силой.

Дефензивный (оборонительный) стиль атрибуции. Большинство агрессивных детей не являются маленькими бессердечными психопатами. На самом деле они просто боятся подвергнуться нападению (Dodge et al., 1990). Эти маленькие агрессоры часто характеризуются двумя основными чертами: (1) склонны к излишним эмоциям и (2) склонны считать, что другие им угрожают. Основываясь на своих исследованиях школьной агрессивности, Кеннет Додж и его коллеги разработали модель агрессивного поведения детей в виде поэтапной обработки социальной информации (Dodge et al., 1990; Hubbard et al., 2001) (табл. 10.3).

Эмоциональные дети чаще имеют **дефензивный (оборонительный) стиль атрибуции** — склонность замечать угрозы и интерпретировать поведение других детей как намеренно выбранное для причинения им вреда (Dodge & Coie, 1987). Поскольку эти дети боятся, что им причинят вред, они чаще обдумывают и выбирают агрессивное реагирование на ситуации, которые другие дети проигнорировали бы. И дети постарше, и подростки, содержа-

Дефензивный (оборонительный) стиль атрибуции – склонность индивида замечать угрозы и интерпретировать поведение других людей как нацеленное на причинение ему вреда.

Таблица 10.3. Различия в обработке социальной информации дефензивными и недефензивными детьми

			Недефензивный ребенок	Дефензивный ребенок
Этап 1	Выявление в ситуации возможных угроз	Угрожает ли мне кто-нибудь чем-нибудь?	Скорее не заметит, если во время игры другой ребенок толкнет его	Скорее заметит, если во время игры другой ребенок толкнет его
Этап 2	Интерпретация сигналов	Почему этот ребенок толкнул меня?	Скорее истолкует этот неясный по смыслу толчок как случайный	Скорее истолкует этот толчок как попытку нагрубить ему
Этап 3	Обдумывание возможных способов реагирования	Что мне сделать с этим ребенком, который постоянно толкает меня?	Скорее подумает о мирном решении — например, свести все к шутке	Скорее подумает об агрессивном решении — например, ударить или попытаться свести счеты другим образом
Этап 4	Выбор способа реагирования	Каким образом можно лучше всего решить эту проблему?	Скорее отвергнет агрессивный способ решения проблемы, даже если и думал о нем	Скорее отвергнет мирный способ решения проблемы
Этап 5	Осуществление выбранного способа реагирования	Как мне сделать то, что я решил сделать?	Обладает опытом в осуществлении мирных решений	Обладает опытом в осуществлении агрессивных решений

щиеся в исправительных учреждениях за насильственные действия, часто демонстрируют такую же оборонительную модель поведения. Эти дети не бьют других ради забавы, они действуют агрессивно в ответ на то, что считают угрозой со стороны других (Hubbard et al., 2001). На самом деле склонность интерпретировать неоднозначные события как враждебные и помногу раз возвращаться в мыслях к этим предполагаемым угрозам способствует появлению чувства гнева и инициирует реактивную агрессию у людей всех возрастов (Wilkowski & Robinson, 2008).

Соотношение «результат/опасность» и жестокое обращение. Из-за своих относительно небольших габаритов женщины, как правило, часто становятся жертвами жестокого обращения со стороны мужчин (Ahmad & Smith, 1994). Одно исследование женщин, ожидающих своей очереди на прием к врачу, показало поразительный факт: в какой-то период своей жизни более 40 % из них подвергались физическому насилию со стороны мужа или сожителя и почти половина на момент опроса состояла в отношениях с бьющими их мужчинами. (Coker, 2000). Действительно, из всех женщин, убитых в Соединенных Штатах, более половины погибли от рук собственных партнеров.

Женщины также убивают своих партнеров, но по другим причинам (Browne, 1993; Daly & Wilson, 1988). В то время как мужчины убивают своих партнерш, скорее пытаясь принудить их к чему-то или проконтролировать их поведение, женщины, как правило, делают это в целях самозащиты. Таким образом, обычно женщины прибегают к насилию только в крайних случаях — когда им неоднократно угрожают и оскорбляют их.

Учитывая тот факт, что женщины ощущают злость так же часто, как и мужчины, возникает вопрос: почему требуются чрезвычайные обстоятельства, чтобы подтолкнуть их к серьезному насилию? Ответ может быть связан с **соотношением «результат/опасность»** — или оценкой человеком шансов получения положительного результата при проявлении агрессивности против шансов подвергнуться при этом опасности (Bjorkvist et al., 1994). Если вы действительно злитесь на другого человека, то удар по лицу может принести больше желаемого эффекта, чем словесное оскорбление. Тем не менее существует опасность, что ваш удар вызовет физическую агрессию в ответ. Так что если ваш противник весит на 30 килограмм больше, чем вы, и в два раза сильнее вас, то, скорее всего, вы дважды подумаете, прежде чем использовать физическую агрессию в качестве инструмента убеждения. Как ни странно, для женщин, которые живут под постоянной угрозой от более крупного и агрессивного человека, его убийство может показаться менее опасным, чем более мягкая контратака, которая может лишь спровоцировать еще большее насилие с его стороны.

C Воспринимаемые угрозы

Когда в одном из исследований ученые опрашивали подростков, что день ото дня вызывает у них чувство гнева, то чаще всего они говорили о совершении намеренных и необоснованных агрессивных действий по отношению к ним — таких как оскорбления, обидные шутки в их адрес или физическое насилие (Torestad, 1990). А когда студентов колледжа спросили о том, думали ли они о совершении убийства, то большинство из них вспоминало по крайней мере один такой случай, и чаще всего это было связано с угрозой в их адрес или в адрес дорогого им человека (Kenrick & Sheets, 1994).

В США один только факт, что подросток отличается чем-то от других, может поставить его под удар. В частности, угроза подстерегает подростков-афроамериканцев. Подростки в 2,5 раза чаще становятся жертвами насильственных преступлений, чем люди старше 20 лет, а чернокожих убивают в 10 раз чаще, чем белых (Hammock & Yung, 1993). Более того, убийство является наиболее распространенной причиной смерти афроамериканских юношей.

Как мы уже говорили при рассмотрении соотношения «результат/опасность», женщины не ведут себя агрессивно, возможно, из-за того, что они боятся агрессивной контратаки (Eagly & Steffen, 1986). Что происходит, когда опасности

возмездия не существует? Дженифер Лайтдейл и Дебора Прентис (Lightdale & Prentice, 1994) провели два исследования, в которых мужчины и женщины анонимно или неанонимно играли в агрессивную компьютерную игру. В случае, если испытуемых можно было идентифицировать, женщины действовали менее агрессивно, чем мужчины. Однако если испытуемые играли в условиях анонимности, то гендерные различия исчезали. Несмотря на то что эти эксперименты включали относительно невраждебную форму агрессии — нападение на другого человека в компьютерной игре, — поведение женщин из «семьи» Мэнсона свидетельствует, что существуют обстоятельства, при которых женщины могут потерять страх возмездия даже при совершении крайних форм насилия по отношению к незнакомым людям.

Соотношение «результат/опасность» — оценка человеком шансов получения положительного результата при проявлении агрессивности против шансов подвергнуться при этом опасности.



Самозащитная агрессия может увеличить опасность ситуации

Как мы уже отмечали ранее, дети, которые считают, что мир настроен враждебно, как правило, нападают первыми (Dodge & Frame, 1982). Однако когда ребенок наносит упреждающий удар по воображаемой угрозе, мир в действительности становится еще опаснее, поскольку превентивный удар ребенка, скорее всего, вызовет ответный удар. В этом случае мнение становится самореализующимся пророчеством — ребенок, который считает мир агрессивным, своими поступками делает его таковым.

Из-за реальной угрозы своей безопасности подростки в городских школах очень часто боятся нападения, а некоторые даже носят оружие, чтобы защитить себя. В самом деле, по данным одного опроса, каждый десятый ученик средней школы США сообщает о том, что за последние 30 дней он хотя бы один раз приносил в школу оружие (Cunningham et al., 2000). К сожалению, все больше молодых людей носят опасное оружие, и вероятность серьезного насилия возрастает, как и необходимость носить с собой оружие для самозащиты. Таким образом, порочный круг замыкается.

Как и испуганные подростки, взрослые часто покупают оружие для самозащиты (Kellermann et al., 1993). К сожалению, эти пистолеты гораздо чаще используются против друзей или знакомых, а не против преступников. В самом деле, по сравнению с теми, у кого нет оружия, люди, купившие его, увеличивают вероятность, что они будут убиты. Как ни странно, усиление опасности связано с тем, что другой человек теперь может использовать пистолет владельца против него (Sugarmann & Rand, 1994). Хранение оружия в доме резко увеличивает вероятность быть убитым (Cummings et al., 1997; Hepburn & Hemenway, 2004; Kellerman et al., 1993).

В 2008 году Верховный суд США принял жесткое решение отменить закон, запрещающий ношение оружия в округе Колумбия, а также постановил, что любое требование, препятствующее ношению оружия, будет считаться нарушением Второй поправки. Как отвечает команда исследователей из Гарвардской школы общественного здравоохранения, факт, что человек имеет право на ношение оружия, не означает, что это защитит его или членов его семьи от опасности (Miller & Hemenway, 2008). Более того, исследователи отметили, что наличие оружия приводит к увеличению числа самоубийств, а не убийств (каждый день 46 американцев совершают самоубийство с применением оружия, и около 27 американцев в день умирают от огнестрельного ранения). Подавляющее большинство людей, пытающихся свести счеты с жизнью, принимают решение менее чем за час до своей попытки (например, после такой временной неудачи, как разрыв с любимым человеком или потеря работы). Если они не используют огнестрельное оружие, то вероятность того, что они выживут, гораздо выше. Наибольшую тревогу вызывают данные, что среди детей подросткового возраста самоубийство в доме, где имеется огнестрельное оружие, происходит в четыре раза чаще, чем в домах без огнестрельного оружия, и особенно часто это происходит там, где пистолеты хранятся заряженными и снятыми с предохранителя (Miller & Hemenway, 2008). Таким образом, несмотря на то что владение оружием позволяет человеку почувствовать себя в безопасности и в некоторых случаях оружие может быть использовано для самозащиты, необходимо взвесить потенциальную выгоду от ношения оружия и увеличение риска той угрозы, которую огнестрельное оружие представляет для членов семьи.

Быстрая проверка

1. Расскажите, каким образом дети, для которых характерен дефензивный (оборонительный) стиль атрибуции, обрабатывают информацию об угрозах.
2. Что такое соотношение «результат/опасность» и каким образом оно связано с женским насилием в отношении мужчин?
3. Каким образом самозащитная агрессия может увеличивать угрозы?

Снижение насилия

Учитывая все, что мы узнали о средовых механизмах, приводящих в действие агрессивную мотивацию, и их связи с индивидными факторами, можем ли мы сделать что-либо для снижения уровня насилия? Ряд психологов считает, что ответ на этот вопрос может быть утвердительным, и некоторые из них воплотили свои идеи в жизнь с помощью создания программ по сокращению и предотвращению насилия. Одна психологическая программа успешно сократила буллинг в начальной школе (Olweus, 1991). Другая снизила количество

драк и арестов среди агрессивных подростков (Hammock & Yung, 1993). Как работают программы по снижению агрессии? Существует несколько различных подходов, каждый из которых направлен на разные мотивы агрессии. Одни обучают альтернативным методам получения вознаграждения, другие — способам справляться с раздражением и неприятным возбуждением, третьи наказывают агрессивное поведение, а остальные занимаются профилактикой агрессии за счет снижения угрозы применения оружия.

Вознаграждающие альтернативы агрессии

Джеральд Паттерсон и его коллеги разработали программу для агрессивных детей, которая основывается на предположении, что чаще всего целью агрессивного поведения является получение вознаграждения (Patterson, 1997; Patterson, Chamberlain & Reid, 1982). Исходя из теории социального научения, агрессия может быть уменьшена, если исключить награды, которые следуют за враждебным поведением, и ввести вознаграждение за другое поведение. Основные составляющие этой программы — научить родителей распознавать, каким образом они поощряют у своих детей агрессивное поведение, и тому, как можно вознаграждать альтернативные формы поведения.

В рамках этой программы родители и их дети заключают договор, согласно которому ребенок получает очки за приемлемое поведение и теряет их каждый раз, когда ведет себя агрессивно. Если в данный день ребенок набирает достаточное количество очков, то он получает награду. Ребенку достается то, что он хочет больше всего — допоздна смотреть телевизор, получить добавку десерта или послушать сказку перед сном, которую читает ему мама. Группа Паттерсона провела тщательное изучение этой программы и пришла к выводу, что такой простой подход к вознаграждению неагрессивного поведения эффективен для большинства детей.

Другой подход снижения агрессии является когнитивным. С его помощью людей учат контролировать мысли, вызывающие у них гнев (Meier, Wilkowski & Robinson, 2008). Мы обсудим этот подход ниже.

Взаимосвязи: теория и практика

Использование когниций для управления гневным возбуждением

Ранее мы обсуждали теорию Долфа Зиллманна (Zillmann, 1983), посвященную когнитивным процессам и агрессивным чувствам. Позже Зиллманн (Zillmann, 1994) расширил свою теорию, чтобы она охватывала взаимное влияние гневных чувств и мыслительных процессов в эскалации враждебности. Разработанная им модель этих взаимовлияний представлена в таблице 10.4.

Согласно этой модели, люди, по мере того как становятся все более разгневанными, проходят через три стадии. Для каждой стадии характерно определенное взаимодействие мыслей,

чувств и поведения. Представьте себе женщину, которая говорит своему соседу сверху о том, что у него слишком громко играет музыка, а именно хард-рок. На первой стадии она не ощущает сильного эмоционального возбуждения, ее мыслительные процессы точны и сбалансированы, а поведение является умеренно настойчивым («Извините, что беспокою вас, но сейчас уже за полночь, не могли бы вы уменьшить звучание вашего альбома *Black Mega-Homicide* на несколько децибел? Я немного нервничаю из-за того, что вентилятор на потолке опасно вибрирует прямо над моей головой»). Если сосед в шутку ответит: «О, у нас вечеринка "Слава богу, уже среда!" Попробуйте немного расслабиться», — она может перейти ко второй стадии, на которой ее возбуждение усилится, мыслительные процессы будут более избирательными и продиктованными собственными интересами, а поведение — более неуступчивым и враждебным («Приглушите звук, или я вызову полицию и добьюсь того, чтобы вас и ваших дружков-наркоманов выселили отсюда!»). Поскольку такое враждебное поведение часто приводит к мести, то сосед сверху может просто хлопнуть дверью прямо перед носом женщины и сделать музыку еще громче. В этот момент женщина, скорее всего, перейдет на третью стадию — уровень ее эмоционального возбуждения будет очень сильным, познавательные процессы узко сфокусируются на злобной контратаке, способность сопереживать реакциям соседа на ее же оскорбления исчезнет, а поведение станет безрассудным и взрывным (возможно, она вернется с бейсбольной битой в руках). В этом цикле способность ясно мыслить оказывается под угрозой из-за нарастающего эмоционального возбуждения. Иногда хладнокровная рациональность больше всего нужна тогда, когда ее не остается и в помине.

Таблица 10.4. Модель Зиллманна, описывающая взаимосвязи между когницией и эмоциональным возбуждением в ходе эскалации агрессивного поведения

	Стадия 1	**Стадия 2**	**Стадия 3**
Когниция	Взвешенные, обдуманные суждения	Суждения изменяются в сторону бо́льшей заботы о себе и меньшей эмпатии к положению другого	Суждения очень предвзяты, выражают заботу о себе и иллюзию собственной неуязвимости
	Человек внимательно и исчерпывающе оценивает ситуацию	Более избирательная оценка ситуации	Эмпатия к другому исчезает. Преобладают злобные мысли
Аффект (возбуждение)	Физиологическое возбуждение низкое (в крайнем случае — умеренное)	Умеренное возбуждение	Сильное возбуждение
Поведение	Осмотрительное, но настойчивое	Неуступчивое и враждебное	Импульсивное, взрывное, безответственное, необдуманное и агрессивное

Источник: Zillmann (1994).

В одной успешной программе по снижению агрессии людей обучали прерывать этот процесс эскалации, используя когницию, для того чтобы блокировать нарастающее негативное возбуждение. Когнитивный подход Раймонда Новако (Novaco, 1975, 1995) нацелен на обучение людей изменению своих мыслей и чувств с помощью хорошо отрепетированных «самоутверждений».

Участников учат проговаривать (про себя) то, как они представляют себе ситуации, которые особенно раздражают их. Самоутверждения изменяются в ходе прохождения четырех этапов провокации.

1. *Подготовка к провокации.* Готовясь к ситуациям, которые могут разозлить их, они репетируют такие утверждения, как: «Я могу управлять этой ситуацией. Я знаю, как справиться со своим гневом».
2. *Столкновение с провокацией.* Готовясь к моменту, когда они окажутся лицом к лицу с неприятным событием, участники программы отрабатывают такие высказывания, как: «Не нужно ничего себе доказывать» и «Жаль, что этот человек ведет себя подобным образом».
3. *Преодоление возбуждения и волнения.* Если люди начинают нервничать, то их учат говорить себе: «Настало время расслабиться и притормозить».
4. *Размышления о провокации.* После того как человек оказался в провокационной ситуации и продолжает кипеть от злости, его учат говорить такие вещи, как: «Эта ситуация оказалась довольно сложной, чтобы сразу справиться с ней, потребуется дополнительное время» и «Все могло оказаться гораздо хуже».

Такой подход использовался для людей, которые испытывали трудности с контролем своего гнева. Когнитивный подход сравнивался с двумя другими: одна группа была обучена методам релаксации глубоких мышц, а другая была проинструктирована обращать внимание только на свои гневные переживания. Сравнивая группы по степени испытываемого гнева и по физиологическим показателям (таким как артериальное давление), Новако обнаружил, что релаксация и когнитивные методы оказывают положительное воздействие. Наиболее эффективным было сочетание этих двух подходов — обучение людей тому, как контролировать свои мысли и как расслабляться.

Когнитивные и бихевиоральные вмешательства, которые мы рассматривали до сих пор, приводят к некоторым успехам в снижении агрессии отдельных людей. Но некоторые психологи считают, что для снижения агрессивности требуется вмешательство на уровне общества. Поэтому часть исследователей изучали влияние различных судебных наказаний на агрессивное поведение.

Судебные наказания

Наказание не всегда оказывается эффективным при обучении людей неагрессивному поведению (Gershoff, 2002). Наказание детей часто усиливает их гнев и разочарование, а физическое наказание может показать ребенку, что агрессия — это нормально при условии, что ты обладаешь достаточной властью. Кроме того, как мы отмечали ранее, психопаты, которые часто встречаются среди преступников, похоже, не извлекают уроков из угроз наказания. Тем не менее наказание, если оно следует немедленно, является сильным и последовательным, может частично подавить агрессивное поведение (Berkowitz, 1993a).

К сожалению, полиция и суды не в состоянии отслеживать и своевременно наказывать каждый акт агрессии. Исследователи не обнаружили явного влия-

ния вынесения смертного приговора за убийства на количество совершаемых убийств. Так, в странах, где разрешена смертная казнь и где она не разрешена, нет никаких существенных различий в количестве убийств (Ellsworth, Haney & Costanzo, 2001; Nathanson, 1987; Shin, 1978). Дэвид Филлипс (Phillips, 1985) изучал британскую прессу с 1858 по 1921 год на предмет освещения смертной казни. Он обнаружил, что, когда в газетах подробно описывался процесс казни, в Лондоне на какое-то время сокращалось число убийств. К сожалению, за этими краткими периодами спада уже через две недели наступали периоды роста преступности. Таким образом, смертная казнь не оказывает заметного влияния на общее количество совершаемых убийств (Levitt, 2004).

Предотвращение насилия путем устранения угроз

Если устрашение не является эффективной стратегией снижения количества преступлений, связанных с насилием, то как насчет профилактики? По данным ФБР, в Соединенных Штатах в период между 1980 и 2007 годами было совершено 450 369 убийств. Эти трагические смерти дорого обошлись обществу, повлияли на жизнь родственников и друзей убитых, а также заставили нас жить в постоянном страхе. Тем не менее по сравнению с количеством денег и ресурсов, направленных на поимку и наказание насильников и убийц уже после того, как они причинили вред, наше общество не тратит практически ничего на то, чтобы предотвратить насилие (Johnson, 1993).

Один из подходов к профилактике насилия — введение комендантского часа для молодых нарушителей порядка. Тем самым они не смогут оказаться на улице в ночное время и не устроят там потасовку (Jones & Sigler, 2002). Другой перспективный подход заключается в выявлении маленьких детей, которые начинают демонстрировать первые признаки агрессивного поведения — угрожают или запугивают других детей, и немедленном вмешательстве сразу на нескольких уровнях — ребенок, семья, школа и район, в котором он проживает (Curtis, Ronan & Borduin, 2004). При таком мультисистемном подходе психологи работают с малолетними правонарушителями в домашней и школьной обстановке, а также общаются с их родителями, сверстниками и учителями. Поскольку многие жестокие подростки общаются с другими нарушителями спокойствия, одной из основных целей профилактики является смена круга общения подростков таким образом, чтобы их друзьями стали дети, вовлеченные в просоциальную деятельность. Так, агрессивному ребенку, который демонстрирует музыкальные или спортивные наклонности, предлагают присоединиться к школьной музыкальной группе или начать заниматься в спортивной секции. Родителей также просят поощрять просоциальную активность ребенка, проводить с ним больше времени и следить за тем, куда он уходит. Долгосрочные исследования показали, что проблемных подростков, которые участвовали в этой мультисистемной программе (по сравнению с такими же

детьми, с которыми использовали традиционные методы вмешательства), гораздо реже арестовывали или сажали в тюрьму в течение последующих пятнадцати лет (Schaeffer & Borduin, 2005).

Другая форма профилактики — это контроль над оружием. Противники контроля над оружием утверждают, что «не оно, а люди убивают людей». Этот аргумент кажется разумным до тех пор, пока вы не посмотрите отчеты ФБР о состоянии преступности, в которых говорится, как именно в Соединенных Штатах одни убивают других. В шести случаях из десяти люди убивают с помощью оружия. Из 450 369 человек, убитых в Соединенных Штатах между 1980 и 2007 годами, 288 821 (64 %) были застрелены, в основном из личного оружия.

Еще одна проблема, о которой говорят противники контроля над оружием, заключается в том, что вооруженные преступники будут терроризировать безоружных граждан: «Если оружие вне закона, то оно будет только у преступников». Но когда добропорядочные граждане покупают оружие, они не увеличивают свои шансы на защиту от плохих людей, вместо этого резко повышая вероятность того, что их или членов их семьи убьют (Cummings et al., 1997; Kellermann et al., 1993; Miller & Hemenway, 2008).

По сравнению с США ни в одной другой индустриальной стране граждане не «защищены так хорошо» различным автоматическим оружием. Однако делает ли это США безопаснее? К сожалению, нет. Уровень убийств в США в несколько раз выше, чем в любой другой крупной промышленно развитой стране. Если сравнить статистику преступности в Сиэтле (штат Вашингтон) со статистикой преступности в близлежащем Ванкувере (Британская Колумбия), где пистолеты являются редкостью, можно обнаружить, что они примерно совпадают по всем показателям, кроме убийств, которые происходят в несколько раз реже в Ванкувере (Kellermann et al., 1993). Таким образом, исследования, сравнивающие дома, в которых хранится или не хранится оружие, а также страны с контролем над оружием и без него, наводят на мысль, что серьезные меры по ограничению продажи оружия могут привести к резкому снижению самой страшной формы насилия (Duke, Resnick & Borowski, 2005). Действительно, когда в Вашингтоне приняли закон, который ограничивает продажу оружия, статистика преступлений, не связанных с применением огнестрельного оружия, и количество самоубийств остались на прежнем уровне, но было обнаружено снижение количества смертей от применения огнестрельного оружия на 25 % (Loftin et al., 1991).

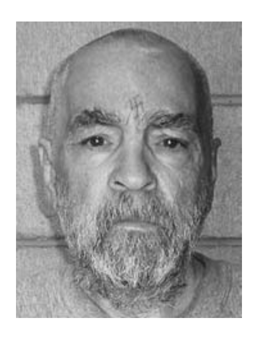
Исследование

Представьте, что правительство дало вам задание снизить агрессию в вашем городе. На основании исследований, описанных в этом разделе, какие два совета вы могли бы дать правительству для начала? Можете ли вы вспомнить исследование, которое обсуждалось в этой главе и которое позволяет вам дать рекомендацию, о которой не говорилось в последнем разделе?

Быстрая проверка

1. Опишите предложенную Зиллманном модель гневных мыслей и чувств. Каким образом она связана с разработанной Новако программой обучения управлению гневом?
2. Каковы пределы возможностей судебных наказаний за насилие?
3. Какие шаги можно предпринять для предотвращения насильственного поведения?

Повторный взгляд. Бессмысленное насилие



Прошло три десятилетия, а Чарльз Мэнсон до сих пор не раскаивается в содеянном. Похоже, что агрессивное поведение Мэнсона, в отличие от поведения его последователей, является следствием его личностных особенностей, а не временных ситуационных факторов.

Спустя тридцать лет после убийств, совершенных «семьей» Мэнсона, общественность США по-прежнему волнует произошедшее. В Интернете можно найти веб-сайт Чарльза Мэнсона, его фотографии, рисунки, музыкальные записи и свежую информацию о судебных слушаниях по поводу досрочного освобождения его и других членов «семьи» из тюрьмы. В стенограмме девятого слушания об условно-досрочном освобождении Мэнсон по-прежнему не выражает абсолютно никакого раскаяния и утверждает, основываясь на юридических формальностях, что является невинной жертвой произошедшей ошибки — судебного произвола и что он никогда не был обвинен в том, что убил кого-либо своими руками. Мэнсон, его жизнь и эгоцентричная эксплуатация других людей соотносятся с описанием психопата — человека, который не испытывает раскаяния и не способен к сочувствию. Такие люди для достижения своих целей часто прибегают к насилию и другим формам антиобщественного поведения. (LaLumiere et al., 2001).

Склонность Мэнсона к агрессивности, социальному доминированию и сексуальности соответствует описанию мужчины с высоким уровнем тестостерона, которое было приведено в нашем обсуждении агрессии, связанной с борьбой за статус. Кроме того, Мэнсон рос в бедной семье с весьма ограниченными возможностями. Мать бросила его, отца он не знал и, в то время как другие дети получали формальное образование, не вылезал из исправительных колоний. Эта модель согласуется с результатами исследований, что хуже всего сочетание низких возможностей добиться успеха в обществе и высокого уровня тестостерона (Dabbs & Morris, 1990).

Однако Патриция Кренвинкель была послушной девочкой, герлскаутом и, отбывая пожизненное заключение в тюрьме, вернулась к прежнему образу жизни. В настоящее время Патриции более 60 лет, она ведет тихий и затворнический образ жизни и уже несколько десятков лет раскаивается в совершенных преступлениях. Ее называют «образцовым заключенным». Чарльз Уотсон, который в средней школе был спортсменом и хорошим парнем во всех отношениях, в своем раскаянии пошел еще дальше. В тюрьме он изучил религию, получил сан священника и в настоящее время надеется спасти души своих сокамерников. Сьюзан Аткинс также раскаялась в совершенных ею убийствах и пишет на христианском веб-сайте о своей любви к Иисусу.

Участие Мэнсона в совершении таких жестоких преступлений легко объяснить историей его жизни и отсутствием возможностей добиться успеха в обществе. Но по поводу таких членов его «семьи», как Кренвинкель и Уотсон, которые не проявляли никакого агрессивного поведения ни до, ни после этого периода, мы — вместе с Линдой Касабиан — должны спросить: «Почему они так поступили?» Научная литература об агрессии дает нам некоторые подсказки, благодаря которым совершенные убийства перестают казаться случайностью. Как мы уже отмечали, при определенных неприятных обстоятельствах агрессивность человека может возрасти — например в жару или при тяжелом финансовом положении. Жестокие убийства были совершены во время изнуряющей жары. Кроме того, в течение нескольких месяцев до трагедии последователям Мэнсона, многие из которых росли в семьях среднего класса, приходилось искать еду в мусорных баках.

При обсуждении мотива самозащиты мы говорили о том, что восприятие ситуации может играть важную роль в появлении агрессивного поведения, даже если оно является ошибочным. Если другой человек воспринимается как потенциальная угроза или источник неприятных переживаний, может возникнуть агрессивная реакция. По всей видимости, Мэнсон использовал ситуацию, сложившуюся в обществе, чтобы создать некое воинственное восприятие «мы против них», нечто подобное характерно для сект, которые обсуждались в главе 6. В конце 1960-х годов американское общество было четко разделено на два противоборствующих лагеря. На одном конце находились длинноволосые хиппи, экспериментирующие с наркотиками и исповедующие свободную любовь (например, Мэнсон и его группа), а на другом — традиционные и финансово обеспеченные представители привилегированных слоев общества. В год, предшествующий убийствам, все больше молодых людей гибло на войне, которую многие считали несправедливой, полиция участвовала в жестоких столкновениях с протестующими против войны студентами, а два героя контркультуры (Мартин Лютер Кинг и Роберт Кеннеди), выступавшие против этой войны, были убиты. Многие молодые люди открыто говорили о революции и борьбе с обществом, которое считали материалистическим, капиталистическим, империалистическим воплощением зла. Мэнсон, как и многие харизматичные лидеры, мастерски манипулировал этим чувством опасности и уверенности в правоте у своих молодых последователей-хиппи.

Главный урок этой главы заключается в следующем: по большей части агрессия «бессмысленна», поскольку она, как правило, вызывает ответную агрессию. Но даже такие бессмысленные действия, как массовое убийство, могут утратить свою загадочность после анализа взаимодействия индивидных и ситуационных факторов, которые активизируют базовые социальные мотивации.

Пытаясь понять социальную природу агрессии, мы снова увидели, что социальная психология связана с другими областями психологии, в том числе с психологией развития (результаты исследований дефензивных детей или данные о воздействии видеоигр, например), клинической психологией (например, исследования психопатии и программ контроля над агрессией) и когнитивной нейронаукой (например, исследования паттернов ЭЭГ при игре в жестокие видеоигры или в ответ на повышение уровня тестостерона). Мы также увидели, что социальная психология связана с другими дисциплинами, в том числе с антропологией, биологией, здравоохранением и уголовным правом. В связи с огромными социальными последствиями агрессивного поведения для семей, школ, городских микрорайонов и даже международных отношений, агрессия является предметом изучения множества дисциплин.

Резюме

Краткая сводка целей агрессивного поведения и связанных с ними факторов

Цель	Индивид	Ситуация	Взаимодействие
Совладание с чувством раздражения	Общее физиологическое возбуждение. Склонность личности А-типа к напряженному графику деятельности и соперничеству	Боль. Жара. Бедность (особенно после короткого экономического подъема)	Неприятные чувства или наличие оружия могут актуализировать сеть связанных с агрессией мыслей и чувств. Люди с личностью А-типа выбирают рабочие ситуации, которые могут усилить их фрустрацию. Вспыльчивые дети застревают в цикле упущенных возможностей и создаваемых самими фрустраций
Получение материальных и социальных вознаграждений	Психопатические наклонности. Низкий уровень эмпатии. Алкогольное опьянение	Факторы, которые романтизируют насилие, в том числе: – медийное насилие – жестокие компьютерные игры	Люди, предпочитающие медиапродукцию с элементами насилия, изначально более агрессивны, а потребление такой продукции еще больше усиливает их агрессивные наклонности
Приобретение или сохранение социального статуса	Гендер. Тестостерон	Оскорбления. Банальные ссоры. Культура чести	Тестостерон усиливает антисоциальное поведение у мужчин с низким статусом. С возрастом мужчины, имеющие партнершу и хорошее социальное положение, становятся менее враждебными
Защита себя или других	Дефензивный (оборонительный) стиль атрибуции. Соотношение «результат/опасность»	Воспринимаемые угрозы. Опасные городские районы. Распространение оружия	Видение мира враждебным ведет к упреждающей агрессии, которая в свою очередь делает этот мир еще более враждебным. Приобретение человеком оружия для самозащиты увеличивает его шансы быть убитым

Что такое агрессия?

1. Агрессия определяется как поведение с целью нанести ущерб другому человеку. Чувство злости, неумышленное причинение вреда, ассертивность или игровая агрессия не подходят под данное определение агрессии.
2. Прямая агрессия включает в себя открытую попытку причинить вред другому человеку. Косвенная агрессия носит неконфронтационный характер и допускает двоякое толкование.
3. Эмоциональная агрессия — это вредящее поведение, вызванное вышедшим из-под контроля чувством гнева. Инструментальная агрессия — это причинение вреда другому для достижения какой-то иной (неагрессивной) цели.
4. Мужчины более агрессивны, если речь идет о причинении серьезного физического ущерба или об убийстве. Если говорить о косвенной агрессии и мягкой форме физической агрессии в личных отношениях, то женщины так же агрессивны, как и мужчины.
5. Представления Фрейда об «инстинкте смерти» не согласуются с основными принципами эволюции. Современные теоретики-эволюционисты считают, что агрессивные побуждения могли развиться, только если они были связаны с адаптивным выживанием или репродуктивными целями.

Совладание с чувством раздражения

1. В первоначальной гипотезе «фрустрация—агрессия» предполагалось, что (а) агрессия всегда является следствием фрустрации и (б) любая фрустрация всегда приводит к агрессии. Пересмотренная гипотеза утверждает, что эмоциональная агрессия может вызываться любым неприятным стимулом.
2. Согласно теории переноса возбуждения, агрессия может усиливаться любым эмоционально возбуждающим переживанием, которое может быть ошибочно принято за гнев, например переживанием эмоций в ходе просмотра эротического фильма.
3. Поведенческий паттерн личности А-типа характеризуется напряженным графиком деятельности, соперничеством и склонностью испытывать гнев при фрустрациях, связанных с работой.
4. В краткосрочной перспективе связанная с раздражением агрессия может усиливаться в результате воздействия неприятных стимулов, в том числе боли или сильной жары. В долгосрочной перспективе бедность также связана с бóльшим насилием.
5. Согласно когнитивно-неоассоциативной теории, и неприятная ситуация, и наличие связанных с агрессией стимулов (таких, как оружие) могут актуализировать ассоциативную сеть негативных мыслей и чувств.

6. Агрессивные люди, например обладатели личности А-типа, часто делают свою жизнь более фрустрирующей.

Получение материальных и социальных вознаграждений

1. В некоторых субкультурах готовность прибегать к насилию приводит к богатству и успеху.
2. Согласно теории социального научения агрессии, вознаграждение за насилие может происходить либо напрямую (от родителей или друзей), либо косвенно (через наблюдение за тем, как другие люди получают вознаграждение за агрессивное поведение). Если агрессия мотивирована вознаграждением, то человеку необязательно испытывать чувство гнева при совершении жестоких действий.
3. Психопаты лишены сочувствия к другим людям, обладают высокой самоценностью и нечувствительны к наказаниям. Эти люди особенно склонны к жестокому, расчетливому агрессивному поведению. Алкоголь может подавлять чувство эмпатии, которая обычно делает причинение вреда другим людям неприятным.
4. Массовая теле- и кинопродукция часто изображает героев, вознаграждаемых за агрессивное поведение. Исследования воздействия медийного насилия на зрителей не всегда дают убедительные результаты. Однако метаанализ большого количества исследований позволяет сделать однозначный вывод: демонстрация сцен насилия в масс-медиа приводит к росту случаев проявления агрессии у зрителей.
5. Склонность к насилию также растет после игры в реалистичные компьютерные игры со сценами насилия.
6. Корреляционные и экспериментальные исследования указывают на связь между просмотром жестких эротических фильмов и враждебным отношением к женщинам. Самая сильная связь наблюдается у мужчин, которые смотрят особенно жесткое порно и подвержены влиянию других факторов риска, связанных с насилием по отношению к женщинам.
7. Люди, склонные к насилию, любят смотреть на сцены насилия, и вследствие этого их агрессивные наклонности усиливаются.

Приобретение или сохранение социального статуса

1. Согласно теории полового отбора, самки часто предпочитают спариваться с самцами, которые продемонстрировали свою способность успешно конкурировать с другими самцами. С течением времени такой отбор приводит к тому, что у самцов повышается агрессивность, связанная с борьбой за статус.

2. У преступников, заключенных и ветеранов войны уровень тестостерона связан с повышенной агрессивностью и антисоциальным поведением. У студентов колледжа и транссексуалов экспериментальное введение в кровь этого гормона приводит к увеличению агрессивности. Скорее всего, тестостерон способствует появлению мотивации доминирования, которая в определенных ситуациях может стать причиной агрессивного поведения.
3. Даже простое оскорбление может привести к насилию. В культурах чести, например на американском Юге, к насильственному поведению среди мужчин, вызванному защитой чести, относятся более терпимо, чем в других регионах.
4. Насилие, связанное с борьбой за статус, характерно для тех, чьи пути к успеху блокируются, например для молодых бедных мужчин. Соответственно, высокий уровень тестостерона связан с агрессивным и антисоциальным поведением только у мужчин с более низким социально-экономическим статусом.

Защита себя или других

1. Во всем мире агрессия, связанная с защитой себя или других, считается оправданной.
2. Дети с дефензивным (оборонительным) стилем атрибуции чаще замечают потенциальные угрозы и чаще действуют агрессивно в качестве упреждающей защиты. Женщины боятся, что их агрессивное поведение поставит их в опасную ситуацию, и поэтому прибегают к нему только в крайних случаях самозащиты.
3. Подростки чаще других возрастных групп подвергаются угрозам, а для афроамериканских подростков опасностей еще больше.
4. Когда отсутствует страх перед возмездием, женщины могут действовать более агрессивно.
5. В долгосрочной перспективе упреждающая или защитная агрессия может увеличить угрозу. Одно только приобретение оружия повышает шансы быть убитым.

Снижение насилия

1. Психологическое вмешательство имело некоторый успех в сокращении агрессии на уровне отдельных людей и целых групп. Один из вариантов вмешательства обучает агрессивных детей альтернативным неагрессивным стратегиям для получения вознаграждения.

2. Когнитивные программы вмешательства позволяют научить агрессивных людей использовать методы самоутверждения, направленные на то, чтобы разорвать порочный круг гневного возбуждения и враждебных мыслей.
3. Наказание может снизить агрессивное поведение на короткий срок, но в долгосрочной перспективе оно имеет определенные ограничения. На уровне общества было обнаружено, что судебные наказания не являются особенно эффективным средством сдерживания насилия.
4. Некоторые психологи находят профилактику насилия весьма эффективной, сюда относится и ограничение продажи оружия. Другие страны, в которых люди имеют ограниченный доступ к личному огнестрельному оружию, например Канада, имеют существенно более низкий уровень убийств, чем США, а после принятия закона, ограничивающего продажу оружия частным лицам в Вашингтоне (округ Колумбия), наблюдалось существенное сокращение числа убийств с применением личного огнестрельного оружия.

Глава 11

Предубеждения, стереотипы и дискриминация

Невероятная история, произошедшая с Энн Этуотер и К. П. Эллисом

Эта история произошла в 1971 году в городе Дарем (Северная Каролина). Напряжение нарастало. Бросив вызов многовековым традициям расовой дискриминации, афроамериканцы выходили на улицы, бойкотировали работу предприятий, не хотевших нанимать их, устраивали сидячие забастовки в ресторанах, которые отказывались обслуживать их, и выходили на марши протеста против несправедливых правил аренды жилья. Эти выступления вызвали гнев у многих белых жителей Дарема, считавших, что их город — образцовая модель хороших межрасовых отношений и справедливого обращения. Было зафиксировано несколько случаев яростных столкновений между противоборствующими сторонами.

На фоне этого противостояния чиновники созвали общественное собрание, чтобы рассмотреть, пожалуй, самый спорный вопрос — о десегрегации школ. Спустя 17 лет после того, как Верховный суд постановил, что раздельное обучение в общественных школах для чернокожих и белых детей нарушает Конституцию США, школьная система Дарема все еще оставалась полностью раздельной. Сообщество афроамериканцев желало десегрегации школ и увеличения дотаций на обучение чернокожих школьников; большинство белых граждан города выступало за сохранение существующей системы.

Встреча началась тихо, но это спокойствие продлилось недолго. Клэйборн Пол «К. П.» Эллис и Энн Этуотер очень скоро набросились друг на друга. «Если бы у нас в школах не было негров, то у нас не было бы никаких проблем. Все наши проблемы из-за негров!» — кричал белый мужчина. Чернокожая женщина вскочила на ноги: «Проблема в том, что в Дареме есть такие тупые, самодовольные брехуны, как К. П. Эллис!»

Для этих двоих ругань на публике не была в новинку (Davidson, 1996; Höchberg, 1996; Terkel, 1992). К. П. Эллис являлся главой («циклопом») ку-клукс-клана в Дареме. Он регулярно посещал городской совет и другие общественные собрания и часто приглашал членов ку-клукс-клана, чтобы они выступили против демонстрантов, борющихся за гражданские права. Он распространял расистскую литературу и издевался над чернокожими, когда встречал их на улице. В день убийства Мартина Лютера Кинга он устроил импровизированный праздник, на котором произносил тосты в честь убийцы. Однажды К. П. Эллис выстрелил в спину чернокожему юноше. Он был готов применить насилие для достижения своих целей.

Энн Этуотер была общественным активистом и сражалась за все то, что так ненавидел К. П. Эллис. Отличное знание бюрократических правил сделало ее эффективным борцом с государственной дискриминацией. Обладая способностью убеждать других людей, она стала энергичным народным лидером. И даже тот факт, что Этуотер была крупной женщиной и не боялась при необходимости использовать это, делал «скандалистку Энни» человеком, с которым нельзя было не считаться.



Эллис и Этуотер были сильными личностями, стремившимися к противоположным целям. Они часто конфликтовали друг с другом. Действительно, на одном из собраний городского совета расистские замечания Эллиса настолько возмутили Этуотер, что она была готова совершить убийство: вытащив из сумочки нож, женщина начала пробираться между рядами стульев к своему ни о чем не подозревающему противнику. К счастью как для нее, так и для Эллиса, происшествие сумели предотвратить друзья Этуотер, которые аккуратно разоружили ее. Неудивительно, что Эллис точно так же ненавидел Этуотер.

Вечное противоборство Эллиса и Этуотер казалось неизбежным. Тем более удивительным было то, что последовало за первым собранием, посвященным десегрегации школ. Всего через несколько недель после постоянных ссор Эллис и Этуотер научились уважать друг друга, а через пару месяцев стали настоящими друзьями, повергнув в шок как черную, так и белую общины. Спустя десятилетия бывший лидер ку-клукс-клана и активный борец за гражданские права продолжают поддерживать теплые отношения. Энн Этуотер говорит: «Я не знаю ничего, что могло бы заставить нас перестать быть друзьями… Мы не пожимаем друг другу руки при встрече — мы обнимаемся». К. П. Эллис чувствует то же самое. И, возможно, еще более невероятно то, что бывший член ку-клукс-клана, который торжественно отмечал убийство Мартина Лютера Кинга, считает своим величайшим достижением роль, которую он сыграл в заключении первого профсоюзного контракта в Дареме, включающего день рождения Мартина Лютера Кинга-младшего в число оплачиваемых выходных дней.

Как мы можем объяснить столь удивительное изменение в отношениях двух бывших врагов? Почему одно время их жизнь была настолько сильно подвержена влиянию расовых предрассудков и стереотипов? И что смогло превратить длительную ненависть в подлинное уважение и дружбу? В этой главе мы рассмотрим последствия, к которым приводят негативные предрассудки, стереотипы и дискриминация; почему они так долго существуют; как они появляются; и как мы можем их преодолеть.

Планета предрассудков

Откройте газету или включите вечерние новости — и вы увидите множество примеров такой же вражды, которая когда-то существовала между К. П. Эллисом и Энн Этуотер. В дом межрасовой пары бросили бутылку с зажигательной смесью. Молельная комната для мусульман в престижном университете была разгромлена. Мужчина зашел в гей-бар, выпил две рюмки, а затем напал на владельца заведения с ножом и пистолетом. В отместку за какое-то предполагаемое преступление азиатские мужчины избили афроамериканского студента. И так далее, и так далее...

Каждый день в крупных и небольших городах, в университетских кампусах и в продуктовых магазинах негативные предрассудки приводят к открытому и жестокому обращению с другими людьми. Разумеется, так происходит не только в Америке. Предрассудки и их последствия — это универсальное явление. В Европе происходят стычки между «коренными» европейцами и иммигрантами из Африки, Азии и с Ближнего Востока. В таком толерантном городе, как Сидней, конфликтуют и нападают друг на друга англо-австралийская и ливано-австралийская молодежь. В Японии распространен расизм по отношению к «гайдзинам» (иностранцам). В Саудовской Аравии правительство не позволяет женщинам водить автомобили, и почти две трети мужчин считают, что необходимо запретить женщинам занимать в правительстве руководящие должности. В Индии женщины, особенно те, кто получил высшее образование, часто делают аборт, если становится известно, что плод — девочка. Войны между людьми разных национальностей и религий полыхают во всем мире: на Ближнем Востоке евреи воюют с арабами, в Турции турки ведут борьбу с курдами, в Индонезии — христиане с мусульманами, в Индии — мусульмане с индусами... и т. д., и т. д.

Многие из нас хотели бы верить в то, что преступления на почве ненависти являются редким исключением из принятых в обществе норм взаимного уважения и терпимости. Мы хотели бы верить в то, что негативные предрассудки характерны исключительно для «необразованных» людей и «экстремистов» и что межэтнические конфликты происходят только в других странах и менее «цивилизованных» местах. Мы готовы забыть историю рабства в собственной стране и законы, дискриминирующие этнические меньшинства, женщин и гомосексуалистов. К сожалению, как показывают исследования, упомянутые в этой главе, практически у каждого из нас есть какие-либо негативные предрассудки и стереотипы и наши чувства и убеждения нередко заставляют нас дискриминировать других людей.

«Но разве мир не меняется к лучшему?» — спросите вы. Это справедливый вопрос, особенно в свете недавнего избрания президента Барака Обамы — сына чернокожего иностранца и белой американки. Действительно, по сравнению

с прошлой историей США, нынешняя социальная атмосфера является более терпимой, по крайней мере к некоторым группам. В настоящее время большинство видов групповой дискриминации незаконны. Но ряд людей по-прежнему придерживается взглядов, характерных для предыдущих поколений: чернокожие по своей природе более ленивы, чем белые; интеллект женщин генетически слабее, чем интеллект мужчин, и т. д. (например, Schuman et al., 1997). Сегодня отношение людей к другим группам, как правило, гораздо сложнее, чем в предыдущие десятилетия. Например, расовые предубеждения у людей с белым цветом кожи часто сопровождаются чувством вины из-за веры в то, что с чернокожими обращаются несправедливо (Devine et al., 1991; Gaertner & Dovidio, 1986; Katz et al., 1986; Swim & Miller, 1999).



Планета предрассудков. Сегодня, как и в прошлом, во всем мире и во всех сферах жизни нас окружают негативные предрассудки, стереотипы и дискриминация

В частности, отступление от старомодных взглядов говорит о подлинном сдвиге в сторону толерантности. Но оно отражает и современные общественные нормы, которые осуждают проявления нетерпимости. В результате люди реже демонстрируют свои предубеждения, особенно при общении с незнакомыми людьми (например, Dovidio & Gaertner, 2000; Plant & Devine, 1998). Вместо этого предрассудки, как правило, выражаются более тонко, под прикрытием аргументов, под которые можно подвести объективные основания (например, Crandall & Eshleman, 2003; Saucier, Miller & Doucet, 2005). «Я не придерживаюсь сексистских взглядов, — может сказать мужчина. — Просто я считаю, что специальные программы по защите прав женщин — это дискриминация мужчин». Поскольку человек может привести идейные, не основанные на предубеждениях аргументы против защиты прав определенных групп, он способен таким образом выражать свое мнение и действовать в соответствии с собственными негативными стереотипами и предрассудками (Frederico & Sidanius, 2002; Reyna et al., 2006) (табл. 11.1).

Кроме того, люди, которые придерживаются негативных взглядов относительно определенных групп, иногда выражают их довольно позитивно. Так, сексизм может быть доброжелательным (например, «женщины должны беречь и защищать мужчин») или враждебным (например, «женщины, получая контроль над мужчинами, стремятся к власти») (Glick & Fiske, 1996). Впрочем, и доброжелательный сексизм имеет отрицательные последствия, и, возможно, он даже хуже враждебного сексизма. В одной серии экспериментов женщины, подвергавшиеся влиянию доброжелательного сексизма, решали задачи не так хорошо, как женщины, которые находились под воздействием враждебного сексизма.

Таблица 11.1. Устаревшая и современная формы расизма и сексизма: старое содержимое в новой упаковке?

В настоящее время не принято открыто демонстрировать отрицательное отношение к афроамериканцам и женщинам. Рассмотрим различия в выражении людьми своих предрассудков в прошлом и сегодня:

Расизм	Сексизм
В прошлом: Как правило, чернокожие не такие умные, как белые люди. Браки между чернокожими и белыми — плохая идея	В прошлом: У женщин логическое мышление не развито так же хорошо, как у мужчин. Гораздо важнее поощрять участвовать в спортивных состязаниях мальчиков, нежели девочек
Сегодня: В Соединенных Штатах больше не существует такой проблемы, как дискриминация чернокожих. За последние несколько лет чернокожие получили больше экономических льгот, чем они того заслуживают	Сегодня: Общество достигло такого уровня развития, когда мужчины и женщины обладают равными возможностями. В среднем в нашем обществе к мужьям и женам предъявляются одинаковые требования

Это объясняется тем, что при выполнении заданий в голову часто приходят мысли, связанные с неуверенностью в себе, что может снизить эффективность работы (Dardenne, Dumont & Bollier, 2007).

Таким образом, очевидно, что в современном обществе до сих пор можно увидеть нетерпимость, предрассудки и связанное с ними поведение. Тем не менее сегодня они являются более сложными и выражаются более тонко, чем в прошлом.

Предубеждения и стереотипы

Наша общая установка по отношению к членам определенной группы — то, что мы к ним *чувствуем*, — называется **предубеждением**. Спросите себя, что вы ощущаете, когда впервые встречаетесь с человеком, который, как вы знаете, является мусульманином, гомосексуалистом или индейцем. Если ваша первая реакция — неприязнь, значит, у вас существуют негативные предубеждения против этой группы. Негативные предрассудки могут отличаться по своей интенсивности: какие-то группы вы можете ненавидеть, к другим же будете относиться просто с антипатией. Кроме того, предубеждения различаются по «качеству»: некоторые группы вызывают у вас чувство злости, другие — страха, третьи вам неприятны, вы испытываете по отношению к ним жалость или грусть. Различные предрассудки характеризуются теми или иными эмоциями (Brewer & Alexander, 2002; Cottrell & Neuberg, 2005; Devos et al., 2002; Fiske et al., 2002).

Уолтер Липпман (Lippman, 1922) использовал термин **стереотип** для обозначения обобщенных *убеждений* о группах, которые отражают то, что мы думаем

Предубеждение – обобщенная установка по отношению к членам определенной социальной группы.

Стереотип – обобщенное убеждение относительно членов той или иной социальной группы.

в отношении их членов. Например, в Соединенных Штатах распространен стереотип, что американцы европейского происхождения ориентированы на достижения, эгоистичны и являются расистами; афроамериканцы — шумные, ленивые и агрессивные; американцы азиатского происхождения — стеснительные, хорошо воспитанные и умные; американцы мексиканского происхождения — ориентированы на семью, бедны и трудолюбивы (например, Niemann et al., 1994). Стереотипы бывают позитивными или негативными, а люди могут придерживаться положительных стереотипов в отношении групп, против которых они имеют отрицательные предубеждения (Maddux et al., 2008). Например, люди, которые не любят азиатов, тем не менее могут считать, что они умны и хорошо воспитанны.

Социальные психологи часто различают *эксплицитные* и *имплицитные* стереотипы и предубеждения (например, Banaji & Greenwald, 1994; Devine, 1989; Hutchings & Haddock, 2008; Fazio & Olson, 2003; von Hippel, Sekaquaptewa & Vargas, 1997). Если вы сознаете, как относитесь к членам группы X, значит, ваше отношение является эксплицитным. Вы способны сказать о нем прямо, или оно может быть выявлено с помощью опросов и анкет. Имплицитные предубеждения против группы X вы не осознаете и поэтому не можете сообщить о них. Имплицитные предубеждения и стереотипы могут быть измерены только косвенно, часто путем оценки того, сколько времени уходит у человека на вынесение определенного суждения.

Тест имплицитных ассоциаций (Implicit Association Test — IAT; например, Greenwald, McGhee & Schwartz, 1998; Rudman et al., 1999) является одним из методов, который исследователи используют для выявления имплицитных предубеждений. Чтобы быстро пройти тест имплицитных ассоциаций, вы можете посетить следующую веб-страницу: https://implicit.Harvard.edu/implicit/demo/takeatest.html. Узнав свой балл, помните о том, что в настоящее время ведутся дискуссии по поводу абсолютного уровня имплицитных предубеждений (Blanton & Jaccard, 2006; Greenwald, Nosek & Siriam, 2006). Однако очевидно, что чем выше балл, тем сильнее ваши имплицитные убеждения относительно белых людей.

Дискриминация

Дискриминация означает *поведение*, направленное на других людей и обусловленное их принадлежностью к определенной группе. Если мы будем обращаться с двумя людьми по-разному и эти люди будут похожи во всем, кроме, скажем, пола, то нас могут по праву обвинить в дискриминации по сексуальной ориентации. Например, рассмотрим следующий эксперимент,

Дискриминация — поведение, направленное на других людей и обусловленное их принадлежностью к определенной группе.

проведенный в торговом центре в Техасе: студенты — помощники экспериментатора — пришли в магазин якобы в поисках работы. У каждого в кармане был микрофон, а на голове — бейсболка. При этом у некоторых на головном уборе было написано: «Гей и горжусь этим», а у других: «Техасец и горжусь этим». По условиям эксперимента студенты не знали, какая у них бейсболка, и поэтому следовали одной и той же инструкции. Тем не менее были обнаружены явные признаки дискриминации: при взаимодействии с теми, у кого на голове была бейсболка гомосексуалистов, потенциальные работодатели говорили меньше и выражали меньшую заинтересованность (Hebl et al., 2002). Поскольку все студенты держались одинаково, различное поведение менеджеров магазина в зависимости от надписи на бейсболке можно рассматривать как дискриминацию.





Дискриминация в Техасе. Исследователи отправились в розничный магазин якобы в поисках работы. Вероятность их приема зависела от того, какой сексуальной ориентации они были, по мнению работодателя: соискателей в бейсболках с надписью «Гей и горжусь этим» брали на работу реже, чем тех, кто носил бейсболку «Техасец и горжусь этим»

Сексуальные домогательства как вид дискриминации по половому признаку. В США, согласно данным отчетов, около 80 % старшеклассников — девочек и мальчиков — подвергались сексуальным домогательствам со стороны сверстников (*Hostile Hallways*, 2001). Другие данные показывают, что объектом сексуальных домогательств становились около 50 % американских женщин во время учебы или работы (Fitzgerald, 1993), а также приблизительно 70 % женщин, которые проходили службу в армии (Street et al., 2007). Сексуальные домогательства являются распространенной формой дискриминации.

С точки зрения закона сексуальные домогательства могут принимать две формы. Тип домогательств *«услуга за услугу»* (лат. *quid pro quo* — «что-то за что-то») относится к попыткам правонарушителя обменять секс на что-то

ценное, например работу или хорошую оценку. Создание сексуально *враждебной среды* предполагает, что на рабочем месте сотрудника окружает оскорбительная, пугающая или враждебная атмосфера с сексуальным подтекстом. Чтобы действия человека были признаны незаконной дискриминацией, его сексуальные домогательства должны быть направлены только на представителей одного пола.

Однако поведение человека может расцениваться как домогательство, даже если с юридической точки зрения оно является законным. В таких неоднозначных ситуациях, как и в случае и другими формами дискриминации, определение поведения как «сексуального домогательства» часто зависит от того, на кого оно направлено, и от того, кто делает заключение (Frazier et al., 1995). Например, одно и то же поведение будет считаться сексуальным домогательством, если оно исходит от человека, имеющего относительную власть, в частности начальника, и не будет выступать таковым, если его демонстрирует привлекательный человек, который ни с кем не встречается (Pryor & Day, 1988; Sheets & Braver, 1993). Такое поведение, как флирт и заигрывание, чаще считается домогательством, если оно направлено на женщин, и реже — если касается мужчин (например, U.S. Merit Systems Protections Board, 1988). Несмотря на то что и мужчины, и женщины, как правило, соглашаются с тем, что предложение секса и принуждение к нему являются домогательством, женщины, особенно старшего возраста, чаще, чем мужчины, рассматривают нежелательное приглашение на свидание, физический контакт и поведение, предполагающее унижение, как домогательство (Ohse & Stockdale, 2008; Rotundo et al., 2001).

На определение того, является ли поведение домогательством, также оказывают влияние ситуационные факторы. В одном эксперименте студентам мужского пола показывали либо изображения женщин, соответствующие типичным гендерным стереотипам, взятые из жестоких видеоигр, либо нейтральные изображения мужчин и женщин в деловых костюмах. После этого испытуемые из первой группы, как правило, считали, что на двусмысленной встрече профессор не подвергает свою аспирантку сексуальным домогательствам (Dill, Brown & Collins, 2008).

Существует ли тип людей, для которого характерны сексуальные домогательства? Да. Мужчины, которые считают себя «чрезвычайно мужественными» и думают, что власть и секс тесно связаны, склонны к сексуальным домогательствам (например, Bargh et al., 1995; Pryor & Stoller, 1994). Однако будут ли их действия домогательством, зависит от ситуации. Как показано на рис. 11.1, сексуальные домогательства чаще всего осуществляются людьми, которые видят сильную связь между властью и сексом и у которых имеется возможность совершить подобные действия и быть оправданными (Pryor et al., 1993).

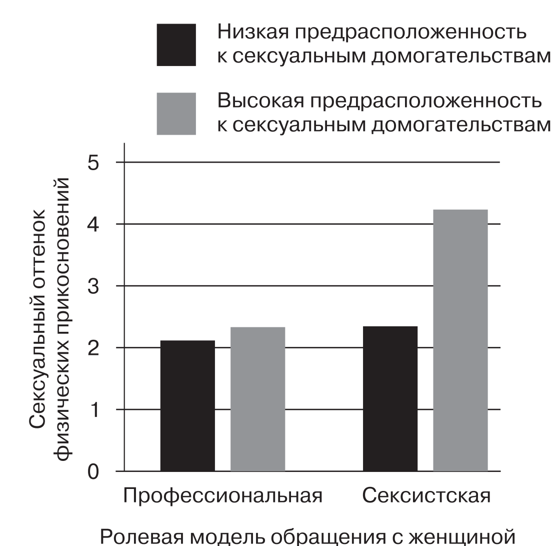


Рис. 11.1. Кто и когда прибегает к сексуальным домогательствам? Сексуальные домогательства обычно являются результатом взаимодействия личностных диспозиций и важных социальных норм. В одном исследовании испытуемые мужского пола, предрасположенные к сексуальным домогательствам, чаще дотрагивались до своей партнерши по эксперименту, и их прикосновения носили сексуальный оттенок, если до этого они наблюдали, что экспериментатор-мужчина вел себя по отношению к этой женщине в сексистской манере

Источник: Data from Pryor, LaVite & Stoller (1993), рисунок 1.

Институциональная дискриминация. Мы обсудили дискриминацию со стороны отдельных лиц. Однако иногда она осуществляется целыми общественными институтами. *Институциональная дискриминация* — это дискриминация, встроенная в юридические, политические, экономические и социальные институты данной культуры (например, Feagin & Feagin, 1999). Она может быть открытой и враждебной, например когда законы запрещают определенным группам людей жить в тех или иных районах или заниматься конкретными видами деятельности. Несомненно, Соединенные Штаты имеют длинную историю открытой институциональной дискриминации (существовавшие в прошлом законы и обычаи, которые защищали рабство, или законы, дискриминирующие женщин, и т. д.). Несмотря на то что открытая институциональная дискриминация сегодня, как правило, является незаконной, некоторые ее формы сохранились и по сей день. Так, в армии США есть правила, согласно которым необходимо увольнять гомосексуалистов, если обнаруживается их сексуальная ориентация, и в большинстве стран гомосексуалисты не могут вступать в законный брак.

Однако институциональная дискриминация не всегда очевидна, иногда она даже не является намеренной. Например, членам ущемляемых меньшинств труднее найти работу, потому что они имеют более низкий уровень образования. Существующая система позволяет богатым белым студентам из элитных районов получить отличное образование, но она не направлена на то, чтобы лишить возможности бедных афроамериканцев или американцев испанского происхождения получить хорошую работу, — это одно из ее последствий. То же самое касается отдельных лиц или институтов, которые дискриминируют представителей других групп.

В целом *предрассудки*, *стереотипы* и *дискриминация* указывают на то, что мы чувствуем, думаем и как ведем себя по отношению к членам других групп. Часто негативные предубеждения, стереотипы и дискриминационные тенденции объединяются вместе, образуя то, что мы называем расизмом, сексизмом, антисемитизмом, гетеросексизмом, эйджизмом и т. п.

Цена предубеждений, стереотипов и дискриминации

Негативные предубеждения часто приводят к значительным материальным и психологическим последствиям. Некоторые из них мы обсудим ниже.

Материальные последствия. По сложившейся традиции в симфонических оркестрах мало женщин-музыкантов. Это объясняют тем, что у них «неподходящий» для оркестра темперамент, «хуже техника» и т. д. Какую роль играют подобные предубеждения против женщин и как далеко они могут заходить? В одном исследовании по данному вопросу были проанализированы записи собеседований с 11 крупными оркестрами: был ли известен пол соискателей или они были скрыты за ширмой? В соответствии с гипотезой о половой дискриминации, женщин-музыкантов выбирали чаще, если их прослушивали «вслепую» — в этом случае вероятность того, что они пройдут в следующий раунд, возрастала до 50 % и их шансы получить работу увеличивались практически в два раза (Goldin & Rouse, 2000). Когда пол соискателей был известен, женщин-музыкантов реже принимали на столь престижную работу.

Это только один из многих примеров, демонстрирующих, насколько ощутимыми могут быть материальные последствия у дискриминации. Приведем несколько других:

- ФБР сообщило, что в 2007 году в Соединенных Штатах было совершено более 9000 преступлений на почве ненависти. Мотивом для половины из них стала расовая ненависть, для 18 % — религиозные предрассудки, 17 % носили сексуальный характер, 13 % были совершены вследствие этнических/национальных предубеждений и 1 % — из-за предубеждений по отношению к инвалидам (Hate Crime Statistics, 2007). Исследование, проведенное Министерством юстиции, показывает, что количество преступлений на почве ненависти может быть в 19–31 раз больше, чем по данным официальной статистики (Harlow, 2005).
- Женщины и представители меньшинств, как правило, получают меньшую оплату за свою работу, даже если сравнивать заработок по типу выполняемой работы, уровню образования и т. п. (например, Blau & Kahn, 2000; Stroh, Brett & Reilly, 1992).
- Женщины с избыточным весом, по сравнению со стройными сверстницами, получают меньшую финансовую помощь от своих родителей на оплату учебы в колледже; в отношении мужчин с избыточным весом такой дискриминации

нет (Crandall, 1995). Более того, даже после контроля дополнительных переменных (например, образование, интеллект, количество лет на нынешней работе) оказалось, что белые женщины с избыточным весом получают примерно на 7 % меньше, чем их более стройные коллеги. Такая дискриминация в оплате труда не наблюдается среди латиноамериканок, афроамериканок или мужчин с избыточным весом (Cawley, 2000).

- Аудиторская проверка автомобильной промышленности показала, что при покупке автомобиля белым мужчинам предлагают более выгодную сделку, чем белым женщинам (которых просят заплатить на $109 больше), чернокожим женщинам (которых просят заплатить на $318 больше) и чернокожим мужчинам (на $935 больше), даже когда они все используют идентичную стратегию переговоров (Ayres & Siegelman, 1995).

Быть жертвой дискриминации довольно накладно.

Психологические последствия. Негативные предубеждения, стереотипы и дискриминация имеют огромные психологические последствия для тех, кто становится их объектом. Давайте рассмотрим влияние простого осознания человеком того, что другие придерживаются негативных предубеждений и стереотипов относительно его группы (Pinel, 1999). Например, это касается «белых ворон». Так, единственная женщина в группе мужчин может беспокоиться о том, что они будут относиться с ней, исходя из стереотипных убеждений о женщинах (Cohen & Swim, 1995). Постоянно думая об этом, «белые вороны» оказываются не в состоянии как следует сосредоточиться на выполнении своих задач, и эффективность их работы снижается (например, Lord & Saenz, 1985; Saenz, 1994).

Клод Стил и Джошуа Аронсон (Steele & Aronson, 1995) предположили, что **угроза подтверждения стереотипа** — испытываемый страх подтвердить негативные стереотипы других людей о своей группе — также затрудняет для человека выполнение задач, особенно сложных. В серии исследований, посвященных этому феномену, студенты отвечали на трудные вопросы, взятые из вербальной части теста Graduate Record Exam (GRE). Чернокожие испытуемые справлялись с заданием хуже — но только когда экспериментаторы обращали внимание на их расовую принадлежность и когда студенты считали, что их плохая работа подтвердит культурный стереотип о том, что чернокожие не такие умные, как белые (рис. 11.2). Действительно, результаты исследований показывают, что люди решают задачи хуже, чем могли бы, если они боятся подтвердить негативный стереотип относительно своей группы (Shapiro & Neuberg, 2007). Например:

- Женщины хуже справляются с математическими тестами, когда экспериментаторы подчеркивают, что женщины слабее в математике (например, McIntyre, Paulson & Lord, 2003; Spencer, Steele & Quinn, 1999).

- Латиноамериканцы справляются с тестом на интеллект хуже, когда знают, что это интеллектуальное задание, чем когда считают, что тест никак не связан с интеллектуальными способностями (Gonzales, Blanton & Williams, 2002).

Угроза подтверждения стереотипа – страх случайно подтвердить негативные стереотипы в отношении своей группы, существующие у других.

- Белые мужчины относительно плохо справляются со спортивной задачей, когда считают, что она связана с «природными способностями», в то время как чернокожие мужчины плохо справляются с этой же задачей, когда думают, что она касается «спортивного мышления» (Stone et al., 1999).
- Американки азиатского происхождения справляются с тестом по математике хуже, когда экспериментатор делает акцент на том, что они женщины, но лучше, если он обращает внимание на их принадлежность к азиатской расе (Shih, Pittinsky & Ambady, 1999).
- Белые мужчины справляются с тестом по математике хуже, когда считают, что их результаты будут сравниваться с результатами мужчин-азиатов (Aronson et al., 1999).

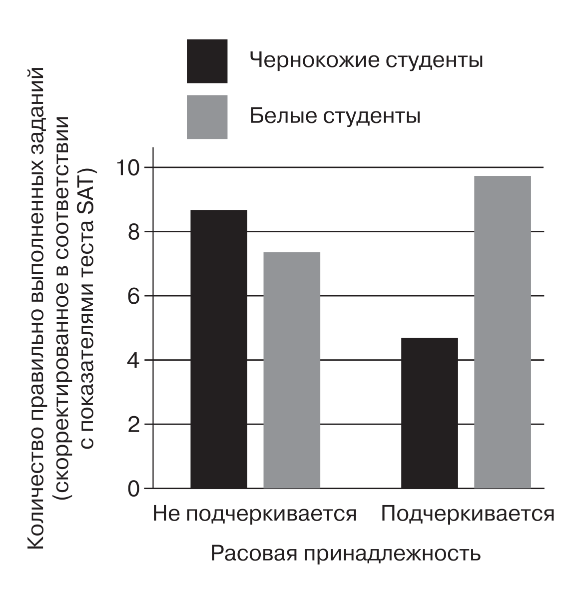


Рис. 11.2. Когда негативные стереотипы витают в воздухе. В одном исследовании чернокожие и белые студенты показывали хорошие результаты на трудном экзамене (в соответствии со своими способностями, которые оценивались по баллам теста SAT), за исключением тех случаев, когда перед началом экзамена их просили сообщить о своей расе. В таком случае чернокожие студенты справлялись с заданием хуже, чем белые.

Источник: взято из C. M. Steele and J. Aronson (1995). Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. Journal of Personality and Social Psychology, 69, 797–811. Приводится с разрешения Claude M. Steele.

Когда негативные стереотипы о группе явно подчеркиваются, ее представителям часто не удается использовать весь свой потенциал. Это связано с угрозой подтверждения стереотипа, поскольку она усиливает возбуждение, увеличивает умственную нагрузку, вызывает подавленное настроение и негативные мысли, а также понижает работоспособность и сокращает объем рабочей памяти (например, Beilock, Rydell & McConnell, 2007; Ben-Zeev, Fein & Inzlicht,

2005; Cadina et al., 2005; Croizet et al., 2004; Jamieson & Harkins, 2007; Keller & Dauenheimer, 2003; Schmader, Johns & Forbes, 2008).

Как люди справляются со страхами, связанными с негативными предубеждениями, стереотипами и дискриминацией? Некоторые стратегии полезны в краткосрочной перспективе, но со временем могут привести к проблемам. Например, иногда, столкнувшись с угрозой подтверждения стереотипа, люди саботируют свою работу, то есть сами создают для нее помехи (см. главу 4) (Keller, 2002; Stone, 2002). Хотя благодаря этому у них появляется оправдание, почему они не могут выполнить задачу, и их беспокойство о *реальном* подтверждении негативных стереотипов снижается («В конце концов, я даже не пытался») — они плохо показывают себя в том, что для них важно.

Кроме того, иногда угроза подтверждения стереотипа заставляет человека **дезидентифицировать** себя со сферами деятельности, в которых он, согласно ожиданиям общества, не может преуспеть — он принимает решение, что эта сфера больше не имеет отношения к его Я-концепции и самооценке (Crocker & Major, 1989; Steel, 1992). Так, из-за страха подтвердить стереотипное представление о том, что у чернокожих студентов более низкий интеллект, школьники-афроамериканцы с течением времени могут исключить хорошую успеваемость из характеристик, важных для их Я-образа; женщины, которые боятся подтвердить стереотипное мнение о том, что они не очень хорошо решают математические задачи, начинают считать, что математика их не интересует, и т. д. (например, Major et al., 1998). Этот вывод подтверждают результаты одного из исследований: в десятом классе самооценка чернокожих школьников была не так сильно связана с успеваемостью, как в восьмом классе, однако такую закономерность не обнаружили у белых детей (Osbourne, 1995). В краткосрочной перспективе дезидентификация с учебой может стать адаптивной, помогая детям сохранить позитивное видение себя, несмотря на негативные социальные стереотипы. Вместе с тем в долгосрочной перспективе отказ от попыток добиться успеха в учебе приводит к тому, что дети не могут успешно конкурировать в мире, где знания и способность к обучению играют огромную роль.

Однако существуют альтернативные стратегии, полезные как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Например, женщины, которые используют в качестве стратегии преодоления стереотипов юмор, как правило, справляются со сложной математической задачей лучше, чем те, кто этого не делает, даже если экспериментатор обращает внимание на гендерные различия в способностях к математике. Дело в том, что использование юмора, по-видимому, снижает тревогу, которую женщины испытывают во время теста (Ford et al., 2004). В другом эксперименте исследователи устраняли негативные последствия угрозы подтверждения стере-

Дезидентификация – снижение в собственном представлении значимости определенной сферы (например, успеваемости) для своей самооценки.

отипа, связанного с математическими способностями женщин, рассказывая участницам об известных женщинах, которые добились успеха в области архитектуры, медицины и т. д. (McIntyre et al., 2003). Таким образом, ученые напоминали женщинам, что негативные стереотипы не распространяются на всех и при решении задач они могли бы использовать весь свой потенциал. В еще одном исследовании студенты принимали участие в программе, направленной на формирование убеждения в том, что интеллект можно развить — как и мышцы, при помощи упражнений. К концу семестра чернокожие участники программы, в отличие от контрольной группы, отметили, что им больше понравился учебный процесс, они были сильнее вовлечены в работу и получили более высокие оценки (Aronson, Fried & Good, 2002). Вера в то, что способности можно улучшить посредством усиленной работы, по-видимому, ослабила угрозу подтверждения стереотипа и уменьшила ее негативные последствия. И это действительно возможно сделать, даже если просто рассказать о стереотипе людям перед тем, как они начнут выполнять сложное задание (Johns, Schmader & Martens, 2005).

Тем не менее и при использовании данных приемов негативные предубеждения, стереотипы и дискриминация могут иметь серьезные материальные и психологические последствия (Swim & Stangor, 1998). Более того, эти последствия касаются не только тех, кто становится жертвой предубеждений или дискриминации. Например, межрасовое взаимодействие истощает когнитивные ресурсы людей, для которых характерны сильные предубеждения, а это может отрицательно повлиять на решение различных задач (например, Richeson & Shelton). К людям, свободным от предрассудков, может возникнуть неприязненное отношение только из-за того, что у них есть друзья, которые являются мишенями негативных предубеждений (например, Neuberg et al., 1994; Sigelman et al., 1991). Последствия агрессии, вызванной предубеждениями, бывают катастрофическими, как показывают межнациональные и межрелигиозные конфликты и террористические акты, происходящие во всем мире.

Цели предубеждений, стереотипов и дискриминации

В свете того огромного вреда, который наносят негативные стереотипы, предубеждения и дискриминация, разумно задаться вопросом, *почему* люди думают, чувствуют и ведут себя подобным образом. Перефразируя Родни Кинга — чернокожего автомобилиста из Лос-Анджелеса, который в 1991 году был избит белыми офицерами полиции, что получило широкую огласку: разве нам всем не стало бы лучше, если бы мы могли просто поладить друг с другом?

Если ответом на этот вопрос будет «да», то это, конечно, не простое «да». Предвзятые чувства, стереотипное мышление и дискриминационные действия служат нескольким важным целям. Они помогают поддержать и защитить собственную группу, обеспечивают социальное одобрение, способствуют укрепле-

нию личной и социальной идентичности и позволяют разобраться в сложной, информационно насыщенной среде, не затрачивая больших мысленных усилий. Рассмотрим каждую из этих возможностей.

Исследование

Представьте, что вы проходите собеседование при поступлении на работу, которую вы действительно хотите получить, и что ваш интервьюер входит в определенную группу (например, этническую или гендерную либо придерживается той или иной сексуальной ориентации), которая не нравится членам вашей группы. Теперь представьте, что ваш основной конкурент — представитель группы, к которой относится интервьюер. Какие мысли могут появиться у вас во время собеседования? Будут ли они влиять на то, как вы справитесь с интервью? Почему?

Быстрая проверка

1. Что такое предубеждение? Что такое стереотип? Что такое дискриминация? Чем они отличаются друг от друга?
2. Какие материальные последствия имеет дискриминация?
3. Что такое угроза подтверждения стереотипа? Почему иногда она приводит к ухудшению выполнения задачи? Как люди справляются с угрозой подтверждения стереотипа? Какую пользу приносят эти стратегии? Какие негативные последствия они имеют?

Поддержка и защита своей группы

Энн Этуотер боролась за собственный «кусок пирога». Она и другие представители афроамериканского сообщества желали воплотить свою американскую мечту. Этуотер хотела иметь высокооплачиваемую работу, жить в чистом и безопасном районе и чтобы ее дети ходили в хорошую школу. Но законы и традиции «Америки для белых» лишили ее этой возможности.

К. П. Эллис хотел для своей семьи того же. Несмотря на белый цвет кожи, он был так же беден, как и Энн Этуотер. Для Эллиса требование чернокожих предоставить им больше прав означало объявление экономической войны. «Пирог только один», — думал он. Если чернокожим удастся получить кусок, то его тонкий ломтик и ломтики других подобных ему белых станут совсем крошечными.

Как и многие, Эллис считал, что чернокожие и белые сражаются за ограниченные экономические ресурсы. Конечно, логика подсказывает нам, что возможности Эллиса ограничивали не только чернокожие, но и белые конкуренты. Почему же ему было легче видеть противников в чернокожих, нежели в белых? Почему Эллис не испытывал возмущения по отношению к белым соперникам?

И почему он решил объединиться с другими белыми, чтобы препятствовать прогрессу чернокожих?

Создание и сохранение преимуществ своей группы

Представьте, что вы участвуете в следующем лабораторном эксперименте: вы сидите в комнате с другими студентами, а исследователь проецирует на экран в передней части помещения серию точечных изображений. Слайды демонстрируются короткое время, и ваша задача заключается в определении количества точек на каждом из них. Вы выбираете вариант ответа, но не сообщаете о нем другим испытуемым. Когда показ слайдов завершается, исследователь просит вас зайти в отдельную кабинку, где, основываясь на ваших ответах, он говорит вам, что вы «переоценили количество точек». (Другим участникам говорили либо то же самое, либо то, что они «недооценили количество точек». В действительности категория, к которой вас отнесли, определялась произвольным образом.) Конечно, у вас нет никаких предвзятых представлений о том, что значит быть представителем группы, члены которой переоценили или недооценили количество точек, но исследователь дает вам понять, что одна из категорий явно лучше, чем другая.

Следующее задание покажется вам более интересным. Вы остаетесь в отдельной кабинке, и ваша задача — назначить денежные вознаграждения и штрафы другим людям, участвовавшим вместе с вами в эксперименте. Вы видите только кодовый номер испытуемого и групповое обозначение, которое показывает его принадлежность к вашей либо к другой группе. Выбор вознаграждения или наказания останется полностью конфиденциальным, и вы никогда больше не встретитесь с другими участниками эксперимента. Как вы распределите деньги?

Генри Тэджфел и его коллеги (Tajfel, 1971) поместили британских подростков в подобную ситуацию и назвали ее **минимальной межгрупповой парадигмой**, поскольку группы (состоящие из тех, кто «переоценил» и «недооценил» количество точек) формировались случайным образом, существовали короткое время и не предполагали никакого контакта между их членами. Будут ли испытуемые выделять больше денег членам своих групп (то есть *ингрупп*), чем членам других групп (то есть *аутгрупп*). Ответ на этот вопрос оказался утвердительным. В самом деле, даже если группы были минимально определены, люди часто проявляли **ингрупповую пристрастность**, предоставляя больше преимуществ членам своей группы, нежели членам других групп (например, Brewer, 1979; Halevy et al., 2008; Mullen et al., 1992; Tajfel, 1982).

Природа жизни в группах и межгруппового конфликта. Корни ингрупповой пристрастности, вероятно, уходят в наше эволюционное прошлое (например, Campbell, 1965; Kurzban & Neuberg, 2005; Schaller, Park & Faulkner, 2003). Чтобы выжить, нашим предкам было необходимо жить в группах. В небольших на-

Минимальная межгрупповая парадигма – экспериментальная процедура, при которой формируются временные, произвольные, искусственные группы для изучения основ предубеждений, стереотипов и дискриминации.

Ингрупповая пристрастность – тенденция предоставлять членам собственной группы больше преимуществ, нежели членам других групп.

Прагматическая теория групповых конфликтов – предположение о том, что межгрупповые конфликты, негативные предубеждения и стереотипы проистекают из реальной конкуренции между группами за полезные ресурсы.

селенных пунктах люди взаимодействовали друг с другом и вырабатывали нормы поведения в целях дальнейшего укрепления связей внутри группы (Axelrod & Hamilton, 1981; Trivers, 1971). Кроме того, поскольку эти сообщества состояли в основном из биологических родственников, поведение, направленное на укрепление группы, было полезно каждому отдельному члену с генетической точки зрения — повышая вероятность того, что он (и его родственники) выживет и заведет детей (Hamilton, 1964). Человеку было выгодно заботиться о группе, к которой он принадлежал. Поэтому люди, идентифицируя себя с определенной группой и проявляя к ней лояльность, демонстрировали большую ингрупповую пристрастность (например, Hertel & Kerr, 2001; Jetten et al., 1997). Действительно, ингрупповая пристрастность (или ингрупповой фаворитизм) является характеристикой социальной жизни, общей для всех существующих культур, и может действовать даже на бессознательном уровне (Ashburn-Nardo, Voils & Monteith, 2001; Otten & Moskowitz, 2000).

Однако это не объясняет, почему людям так часто *не нравятся* члены других групп. По какой причине, например, у американцев время от времени появляются *негативные чувства* по отношению к иммигрантам? **Прагматическая теория групповых конфликтов** предполагает, что межгрупповые конфликты возникают, когда группы вынуждены конкурировать за одни и те же материальные ресурсы (например, Bonacich, 1972; D. T. Campbell, 1965; Sherif et al., 1961/1988). Такие противоречия не только усиливают положительное чувство солидарности в отношении собственной группы, но и заставляют людей испытывать сильную антипатию к другим группам. В конце концов, «они» пытаются лишить «нас» ресурсов, которые необходимы нам для выживания и процветания. В результате члены группы могут действовать таким образом, чтобы помогать своей группе и причинять вред другим группам.

Современные подходы к пониманию предубеждений сосредоточены на более широком наборе угроз, с которыми человечество как социальный вид уже давно имеет дело. К ним относятся возможность физического насилия со стороны членов собственной группы или людей, проживающих в непосредственной близости, вероятность заразиться инфекционными заболеваниями от кого-либо, страх, что другие берут от группы больше, чем вкладывают в нее, и т. д. Как мы узнали из главы 2, те или иные виды угроз вызывают различные эмоции; напри-

мер, угроза физического насилия влечет появление страха, в то время как угроза быть обворованным — гнева. Эти предубеждения, направленные на борьбу с угрозами внутри собственной группы, используются и для того, чтобы свести на нет угрозы, исходящие от других групп. Вследствие этого в зависимости от того, какую угрозу представляет для нас та или иная группа, эмоциональное содержание предубеждений, направленных против нее, меняется (например, Cottrell & Neuberg, 2005; Tapias et al., 2007).

Эти подходы также предполагают, что предубеждения людей относительно группы проявляются сильнее, когда они ощущают себя особенно уязвимыми в отношении угроз, связанных с ней (например, Faulkner et al., 2004; Navarrete & Fessler, 2006). В одном исследовании белые американские студенты, просмотревшие фрагменты страшного фильма, сообщали о том, что выражения лиц молодых чернокожих мужчин означают, что те злятся (то есть воспринимали их как угрозу), — как и предполагает стереотип, существующий в американском обществе (Maner et al., 2005). В другом исследовании белые канадцы, считавшие, что мир полон опасностей, говорили о враждебности чернокожих (но не белых), если находились в темной и, таким образом, более страшной комнате (Schaller, Park & Mueller, 2003). На стереотипы и предубеждения людей оказывают влияние их текущие проблемы, страхи и конкретные угрозы, которые, как они считают, исходят от членов других групп.

Оправдание преимуществ для собственной группы. В то время как сторонники прагматической теории групповых конфликтов предполагают, что негативные предубеждения и стереотипы естественным образом возникают из-за экономического конфликта между группами, другие считают, что иногда стереотипами и предубеждениями *управляют* влиятельные люди и учреждения, чтобы получить выгоду (Cox, 1959; Reich, 1971). Например, некоторые утверждают, что белые европейцы выдвинули идею о неполноценности черной расы для оправдания своих эксплуататорских вторжений в Африку. И К. П. Эллис в конечном итоге пришел к выводу, что бизнесмены Дарема поощряли и финансировали расистскую деятельность ку-клукс-клана, чтобы заставить бедных белых и бедных негров бороться друг с другом, — дабы никто не заметил, какое огромное богатство нажили влиятельные граждане города.

Являются ли подобные систематические экономически мотивированные попытки создать или усилить негативные стереотипы и предубеждения распространенными или эффективными? Трудно сказать наверняка, учитывая, что все это напоминает теорию заговора. Однако исследования демонстрируют, что большинство из нас хочет верить в то, что мир справедлив — с хорошими людьми случаются хорошие вещи, а с плохими людьми — плохие (Lerner, 1980). Успешные люди убеждены в том, что имеют право на достижения и что они всего добились «честно». И в этом есть определенный смысл. В результате люди действительно могут использовать стереотипы и предубеждения для оправдания



Наши ресурсы для нас или наши ресурсы для них? Соперничество групп за экономические ресурсы может способствовать появлению негативных предубеждений и дискриминации или усиливать их. В последнее десятилетие граждане Соединенных Штатов, Канады и Западной Европы боролись за то, чтобы обуздать новый поток иммиграции, сократить или устранить затраты на иммигрантов, которые уже прибыли, и рассматривали потенциальных конкурентов как неполноценных людей, которые ставят под угрозу привычный для них образ жизни

существующего социального и экономического неравенства (Jost & Burgess, 2000; Sidanius & Pratto, 1993). Например, стереотипные представления о том, что афроамериканцы — глупые и ленивые, позволяют белым американцам обосновать тот факт, что у них относительно более высокий экономический статус.

В целом желание поддержать и защитить свою группу создает межгрупповое напряжение и способствует его сохранению. Далее мы увидим, что некоторые особенности личности и ситуации приводят к усилению этого желания, вызывая появление негативных стереотипов и предубеждений.



Ориентация на социальное доминирование

«Некоторые группы людей не равны другим», «Иногда, чтобы преуспеть в жизни, приходится идти по головам», «Некоторые люди просто являются более достойными, чем другие» — так говорят те, кто обладает сильной ориентацией на социальное доминирование. **Ориентация на социальное доминирование** характеризует то, насколько сильно человек хочет, чтобы его собственная группа доминировала над другими группами и была лучше них (Pratto et al., 1994; Sidanius & Pratto, 1999). В отличие от тех, кто считает, что все люди должны иметь равные возможности, личности с сильной ориентацией на социальное доминирование предпочитают социальную систему, при которой группы упорядочены в соответствии со своей «ценностью». Они считают, что самая лучшая группа (как правило, их собственная) должна быть богаче и обладать большим влиянием.

Ориентация на социальное доминирование характеризует то, насколько сильно человек хочет, чтобы его собственная группа доминировала над другими группами и превосходила их в социальном и материальном плане.

Люди, имеющие сильную ориентацию на социальное доминирование, зачастую придерживаются негативных стереотипов и предрассудков в отношении групп с более низким статусом. Например, белые американцы с сильной ориентацией на социальное доминирование предвзято относятся к чернокожим, выделяют больше ресурсов организациям для белых, не одобряют межрасовые браки, отрицают права гомосексуалистов и лесбиянок, являются сексистами и поддерживают государственную политику Соединенных Штатов, согласно которой Америка должна господствовать над другими странами (Pratto et al., 1994; Sidanius et al., 2007). Конечно, ориентация на социальное доминирование способствует появлению предубеждений не только у американцев. Фелиция Пратто и ее коллеги (1998; Sidanius & Pratto, 1999) изучали это явление в Канаде, Китае, Израиле и на Тайване, спрашивая их жителей о том, как они относятся к женщинам и группам, обладающим в их стране низким статусом. Сходство было поразительным. Во всех странах люди, имеющие ярко выраженную ориентацию на социальное доминирование, демонстрировали более высокий уровень сексизма, и в подавляющем числе случаев ориентация на социальное доминирование была связана с наличием большего числа предубеждений.

Каким образом возникает сильная ориентация на социальное доминирование? Когда вы полагаете, что вашей группе что-то угрожает, особенно если вы идентифицируете себя с ней в значительной степени, ваша ориентация на социальное доминирование усиливается (Morrison & Ybarra, 2008). Если человек является членом доминирующей группы или даже если его группа *временно* обладает властью над другими группами, то у него появляется и укрепляется вера в то, что его группа лучше и заслуживает большего, чем другие (например, Guimond et al., 2003). Как уже говорилось ранее, такая идеология позволяет оправдать свое привилегированное положение. И с таким обоснованием становится легче придерживаться негативных предубеждений и стереотипов в отношении других групп и подвергать их дискриминации.

C Соперничество между группами

В трудные с экономической точки зрения времена приобретение ресурсов для своей группы становится особенно важным. Таким образом, мы должны ожидать усиления ингруппового фаворитизма и аутгрупповой враждебности, когда люди убеждены в том, что они конкурируют с другими группами за землю, недвижимость, работу и т. п.

В классическом исследовании Карл Ховлэнд и Роберт Сирс (Hovland & Sears, 1940) собрали данные об экономических условиях и количестве линчеваний

людей с черным цветом кожи в южной части США в период между 1882 и 1930 годами. Как мы уже отмечали в главе 10, экономические трудности были тесно связаны с усилением аутгрупповой враждебности: в тяжелые времена белые южане линчевали больше чернокожих людей (Hepworth & West, 1988). Эта тенденция не ограничивалась южной частью Америки, в северных городах в периоды экономических кризисов также увеличивалось число случаев насилия белых по отношению к чернокожим гражданам, а также иммигрантам из Китая (Olzak, 1992).

Чтобы более тщательно исследовать роль межгруппового соперничества, Музафер Шериф и его коллеги (Sherif, 1961/1988) разработали и провели интересный полевой эксперимент. Они начали с того, что отобрали 22 социально адаптированных белых мальчика, учившихся в пятом классе, с уровнем интеллекта выше среднего и с достаточно хорошей успеваемостью. Все они были из протестантских полных семей среднего класса с двумя родителями. Мальчики учились в различных школах города Оклахома-Сити и не знали друг друга до начала эксперимента. Затем исследователи разделили испытуемых на две одинаковые группы и отправили их в летний лагерь в парке *Robbers Cave* в сельской части штата Оклахома.



Соперничество и враждебность в лагере Robbers Cave. Перетягивание каната и участие в других соревнованиях привели к тому, что между отрядами Eagles и Rattlers началось жесткое противостояние, закончившееся практически настоящей войной.

В первые дни исследования мальчики из каждой группы занимались тем, чем дети всегда занимаются в лагерях: спортивными играми, прогулками по парку и плаванием. Они не знали о том, что в парке есть еще одна группа мальчиков. Вскоре эти два отряда превратились в настоящие группы со своими лидерами, нормами, любимыми занятиями и даже названиями — *Rattlers* («Гремучие змеи») и *Eagles* («Орлы»). Все было готово ко второй части эксперимента.

Исследователи устроили четырехдневный турнир — два отряда мальчиков должны были состязаться в шести номинациях: в игре в бейсбол, перетягивании каната, игре в американский футбол, установке палаток, «поиске сокровищ» и поддержании чистоты в комнатах. Победивший отряд получал кубок, индивидуальные медали и очень красивые туристические ножи. Проигравший отряд... не получал ничего. В соответствии с прагматической теорией групповых конфликтов уже во

время первой игры в бейсбол между группами установились враждебные отношения, которые усиливались на протяжении всего турнира. *Eagles* сожгли флаг *Rattlers*. *Rattlers* ворвались в комнаты *Eagles*, перевернули постели и разбросали вещи. Ребята все чаще и все сильнее унижали друг друга. Было несколько драк. И когда *Eagles* выиграли турнир и отправились праздновать свою победу, *Rattlers* совершили набег на их лагерь и украли с таким трудом завоеванные туристические ножи. *Eagles* призвали *Rattlers* к ответу, и между двумя отрядами начались стычки. Исследователям пришлось физически разделить мальчиков, чтобы избежать полномасштабной войны между ними.

Спустя два дня, в течение которых *Rattlers* и *Eagles* могли немного остыть, будучи разделенными, мальчиков попросили охарактеризовать каждую из групп. Полученные данные подтвердили наблюдения исследователей. В то время как дети считали членов своей группы смелыми, выносливыми и дружелюбными, представителей другой группы они называли подлыми и мерзкими типами! Это вызывает удивление, поскольку, как мы помним, участников исследования отбирали по принципу схожести друг с другом.

В самом деле, будь то неприязнь британцев к иммигрантам из Вест-Индии, голландцев — к выходцам из Турции и Суринама или французов — к приезжим из Северной Африки, мы видим, что негативные предубеждения и стереотипы часто связаны с соперничеством: люди направляют враждебные чувства на ту группу, с которой они конкурируют в данный момент (Pettigrew & Meertens, 1995). Поскольку в экономическое соперничество в тех или иных странах вступают разные «игроки» — британцы «против» рабочих, приехавших в Лондон из Вест-Индии, корейские владельцы компаний «против» чернокожих потребителей в юго-центральной части Лос-Анджелеса — каждое сообщество обладает несколько отличным набором культурных стереотипов и предубеждений. Таким образом, несмотря на то что межгрупповая конкуренция — это кросс-культурный феномен, в каждой культуре есть свои соперничающие группы.

В Самораскручивающаяся спираль соперничества между группами

Когда чернокожие, такие как Энн Этуотер, вышли на улицы Дарема в знак протеста против дискриминации, вынуждающей их жить в плохих домах, работать на низкооплачиваемой работе, отправлять детей учиться во второсортные школы, белые бедняки, такие как К. П. Эллис, начали опасаться, что чернокожие добьются изменений за их счет. По мере того как белые отвергали требования афроамериканцев обеспечить равные возможности, протесты становились все сильнее и происходили все чаще. В свою очередь, взгляды многих белых граждан Дарема стали жестче, и они отстаивали их еще упорнее. Конфликт раскручивался по спирали. Энн Этуотер превратилась из почтенной домохозяйки в «скандалистку Энни», воинствующего активиста движения за гражданские

права. К. П. Эллис из тихого человека, пытающегося обеспечить свою семью, перевоплотился в реакционного лидера ку-клукс-клана.

Соперничество и враждебность порождают ответное соперничество и враждебность. Когда люди считают других людей своими конкурентами, то они начинают вести себя соответственно, невольно вызывая или усиливая конкуренцию, которой они изначально опасались (Kelley & Stahelski, 1970) (рис. 11.3). Такое самореализующееся пророчество (см. главу 3) может быстро привести к более сильному соперничеству, а тех, кто вовлечен в него, сделать еще более уверенными в том, что их противники хотят им навредить. Этот процесс является особенно заметным на уровне группы, поскольку группы конкурируют между собой за ресурсы интенсивнее, чем индивидуумы (например, Takemura & Yuki, 2007; Wildschot et al., 2003).

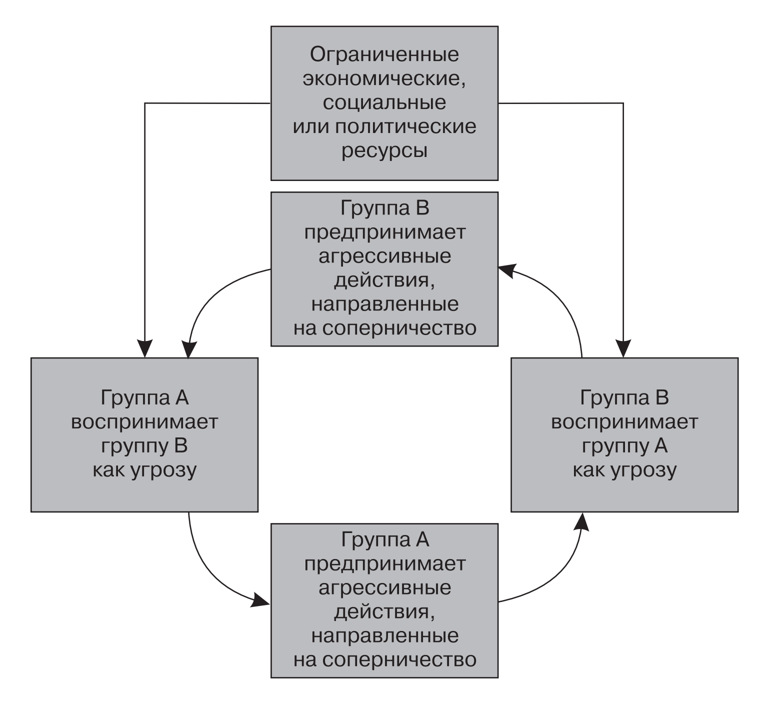


Рис. 11.3. Спираль соперничества. Когда группы считают себя конкурентами в борьбе за общие ресурсы, они могут начать вести себя таким образом, что это еще больше усилит соперничество, которого они боялись. Такая самораскручивающаяся спираль может быстро расти, усугубляя вражду между группами

В раскручивании спирали межгрупповой конкуренции мы наблюдаем две основные формы взаимодействия между человеком и ситуацией: во-первых, ситуации соперничества создают конкурентов и конкурентные группы, которые не доверяют друг другу. Это еще раз подтверждает, что *ситуация оказывает сильное влияние на человека*. Во-вторых, конкурирующие, не доверяющие

друг другу люди и группы формируют ситуацию все большего соперничества и враждебности. Это пример того, как *человек может изменить ситуацию*. Такая спираль соперничества способна привести к упорной ненависти одних групп по отношению к другим группам, что, например, мы наблюдаем в отношениях между израильтянами и палестинцами на Ближнем Востоке.

Быстрая проверка

1. Как объяснить с позиций эволюционного подхода, почему у одних людей возникают предубеждения относительно других людей?
2. Каких убеждений придерживаются люди с сильной ориентацией на социальное доминирование?
3. Опишите исследование, проведенное в лагере Robbers Cave. Какие выводы относительно причин возникновения негативных предубеждений, стереотипов и дискриминации оно позволяет сделать?
4. Что такое самораскручивающаяся спираль соперничества между группами?

Исследование

Как вы думаете, каким образом теракты 11 сентября, произошедшие в Соединенных Штатах, повлияли на представление о том, что значит «быть американцем»? Почему? Какое воздействие эти изменения оказали на чувства и убеждения американцев относительно выходцев из других стран и сообществ?

Поиск социального одобрения

Большинство из вас наверняка могут вспомнить разговор, в котором кто-то сделал вам замечание или рассказал шутку, явно выражающие негативное предубеждение, которое вы сочли оскорбительным. Как вы поступили? Выразили ли вы свое неодобрение публично? Или, может быть, сделали вид, что пропускаете это мимо ушей, и заставили себя улыбнуться? Если это так, то вы не одиноки. Например, в одном эксперименте женщины, которые не придерживались сексистских взглядов, соглашались с сексистской позицией трех других участников, тем самым демонстрируя, что даже люди, которые не склонны к предрассудкам, могут высказывать предвзятое мнение (Swim, Ferguson & Hyers, 1999). Но почему?

Мы подозреваем, что вы боялись социального отторжения. Как мы увидели в главах 4 и 6, люди жаждут получить одобрение других и стараются добиться его, корректируя свое мнение и поведение в соответствии с мнением других. Если значимые для нас люди придерживаются негативных взглядов относительно той или иной группы, то мы соглашаемся с ними в надежде на то, что

это позволит нам «вписаться» в данную компанию и получить ее одобрение (Blanchard et al., 1994; Pettigrew, 1958; Zitek & Hebl, 2007). Поскольку социальное одобрение приносит нам огромные преимущества (а социальная изоляция связана с большими потерями), то даже люди, которые, как правило, стараются *не* дискриминировать других, все равно делают это. Например, в одной серии экспериментов чернокожие мужчины подвергали дискриминации американских индейцев, искавших работу, но только когда считали, что за их действиями будут наблюдать люди, которые должны оценить их и которые сильно недолюбливают коренных американцев (Shapiro & Neuberg, 2008).

Социальные нормы и ожидания не только заставляют нас *делать вид*, что мы придерживаемся определенных стереотипов и предрассудков. Социальное окружение, для которого характерны те или иные предубеждения, разрешает нам выражать предрассудки, которые у нас уже есть (Ford, Wentzel & Lorion, 2001; Goodman et al., 2008; Wittenbrink & Henley, 1996). Участники одного исследования оценивали случаи сексистской дискриминации как менее оскорбительные, если перед этим слышали несколько сексистских шуток, но лишь в случае, если они и до этого придерживались сексистских взглядов (Ford, 2000). Кроме того, поскольку социальные нормы играют большую роль в нашей повседневной жизни и мы тратим так много времени на то, чтобы добиться одобрения значимых для нас людей, мы можем усвоить и принять их взгляды как собственные (например, Guimond, 2000). Точно так же, как К. П. Эллису было просто перенять довоенные расистские идеи жителей Юга, сегодня мы с легкостью заимствуем стереотипные взгляды и предубеждения, которые слышим дома, на улице, на работе и в средствах массовой информации.

И Религиозность и предубеждения

Многие из главных — мировых — религий проповедуют принцип, согласно которому всех людей следует считать равными, вне зависимости от их расы или этнической принадлежности. Тем более удивительно, что люди, которые заявляют о своей религиозности, как правило, являются более предвзятыми, чем те, кто этого не делает (Allport & Kramer, 1946; Hunsberger & Jackson, 2005). Почему так происходит?

Большое количество исследований основано на идее о том, что, разобравшись в причинах, по которым человек становится религиозным, мы сможем лучше понять связь между религией и предубеждениями (Allport & Ross, 1967; Batson & Burris, 1994; Hunsberger & Jackson, 2005). Для некоторых людей характерна *внешняя религиозность*, то есть они рассматривают свою принадлежность к религии как возможность подружиться, добиться определенного статуса или получить поддержку в трудные времена. С этой точки зрения, религия используется для приобретения чего-либо и является просто средством для достижения какой-то другой цели; религиозные нормы не рассматриваются

в качестве жизненного стандарта. Исследования показали, что люди, для которых характерна внешняя религиозность, как правило, в большей степени склонны к негативным предубеждениям против других рас, гомосексуалистов и лесбиянок, чем нерелигиозные люди (например, Batson & Ventis, 1982).

С другой стороны, люди могут придерживаться *внутренней религиозности*, стараясь жить в соответствии со своей религией и ее учением (Allport & Ross, 1967). Для них религия не является средством для достижения какой-то другой цели, скорее это самоцель. Поскольку большинство религий направлено на воспитание терпимости и внутренне религиозные люди пытаются сделать верования частью своей личности и руководством к действию, мы могли бы ожидать, что для них практически нехарактерны различные предубеждения. Действительно, на основе данных самоотчетов внутренне религиозные люди кажутся менее предвзятыми. Однако, в соответствии с выводами другого исследования, проведенного с использованием более тонких способов изучения поведения, религиозные люди могут быть сильнее заинтересованы в получении социального одобрения, которое подразумевает, что их *считают* терпимыми, вне зависимости от того *являются* ли они таковыми на самом деле (Batson et al., 1986).

Третья форма религиозности была названа *фундаментализмом*, который характеризуется уверенностью в абсолютной истинности своих религиозных убеждений (Altemeyer & Hunsberger, 1992). Люди, которые набирают высокие баллы по шкале фундаментализма, как правило, обладают более негативным отношением к другим расам и религиям, гомосексуалистам и лесбиянкам, а также женщинам, по сравнению с неверующими (Hunsberger & Jackson, 2005).

Наконец, четвертая форма религиозности — *религиозность поиска* (Batson & Ventis, 1982) — представляет собой бесконечный путь к истине. Люди, для которых характерна религиозность поиска, прежде всего являются открытыми в отношении духовных вопросов и не ожидают, что найдут простые решения сложных нравственных проблем. Они открыты и в отношении других вещей. Это может объяснить, почему у них реже проявляются предубеждения как в заявлениях о себе, так и в действиях (Batson & Burris, 1994).

Таким образом, похоже, что религиозность, за исключением религиозности поиска, имеет тенденцию к усилению негативных предубеждений. Конечно, это соответствует тому, что мы наблюдаем в отношении конфликтов, имеющих религиозную подоплеку, по всему миру — между индусами и мусульманами в Индии, иудеями и мусульманами на Ближнем Востоке, протестантами и католиками в Северной Ирландии и т. д. Но недавняя серия исследований, проведенная Джереми Джинджесом и его коллегами (Ginges, 2009), позволяет выдвинуть иное предположение.



Работа Бога? Террористы убили тысячи людей по всему миру. Многие из тех, кто планирует и проводит атаки, – такие, как Усама бен Ладен, – считают, что они действуют по легитимным религиозным принципам. Неужели группы, наподобие Аль-Каиды, цинично прикрываются религиозностью, чтобы оправдать политическую идеологию убийств, которую в противном случае все сочли бы достойной порицания? Или эти группы действительно верят в то, что они делают работу, угодную Богу? На самом деле кажется странным, что люди, имеющие столь сильные религиозные убеждения, могут испытывать такую ненависть по отношению к другим группам.

Этих исследователей интересовал вопрос, влияет ли религиозная поддержка атак террористов-смертников на другие группы. Но здесь важно различать два аспекта религиозности — *набожность* (измеряется связанным с религией поведением, например частотой молитвы) и *приверженность своей религиозной группе* (измеряется таким поведением, как частота посещения официальных религиозных мероприятий). Эти различия в некотором роде соотносятся с внутренними/внешними различиями, которые мы только что обсуждали, — набожность позволяет определить, насколько для человека характерна внутренняя религиозность, а приверженность своей религиозной группе — насколько ему присуща внешняя религиозность.

Рассмотрим доводы исследователей: если религиозные убеждения усиливают предрассудки в отношении других групп, то более религиозные люди должны поддерживать атаки террористов-смертников на членов других групп (даже с учетом их приверженности своей религиозной группе). Однако если приверженность своей религиозной группе — то, насколько остро человек желает, чтобы другие считали его хорошим членом группы, — усиливает предубеждения, тогда люди, которые отличаются особенной приверженностью своей группе, наиболее вероятно будут поддерживать атаки террористов-смертников на другие группы (даже с учетом такого фактора, как набожность).

Чтобы проверить эти альтернативные гипотезы, исследователи опросили множество групп — палестинских мусульман, израильских иудеев, индийских индуистов, русских православных, индонезийских мусульман, британских протестантов и мексиканских католиков. Выводы были очевидны: приверженность своей религиозной группе, которая измерялась количеством посещений

религиозных мероприятий, однозначно предсказывала поддержку убийства членов других групп; набожность, которая измерялась частотой молитв, — нет (Ginges, Hansen & Norenzayan, 2009). Эти данные о внутренней религиозности позволяют выдвинуть предположение о том, что она связана с социальными процессами — стремлением служить на благо своей группе, желанием получить одобрение со стороны других ее членов и т. д. Именно это объясняет связь между религиозностью, предубеждениями и дискриминацией.



Нормы, основанные на предубеждениях, со временем меняются

Поскольку люди испытывают потребность в социальном одобрении, они готовы принять нормы, основанные на предубеждениях. Однако со временем такие нормы меняются. С учетом этого должны происходить соответствующие перемены в выражении стереотипов и предубеждений.

За последние 50 лет взгляды общества существенно модифицировались, и белые американцы сообщают о том, что они стали более терпимыми к таким проблемам, как расовая интеграция и межрасовые браки, и готовы голосовать за чернокожих кандидатов на выборах президента (например, Ludwig, 2004). Свидетельствуют ли эти открытия в пользу того, что произошли реальные изменения в том, каких предубеждений и стереотипов придерживаются люди, или они просто отражают их желание отвечать на подобные вопросы социально одобряемым образом? Мы видели, как стремление получить социальное одобрение может приводить к тому, что люди начинают придерживаться негативных предубеждений, если считают, что их группа относится к кому-либо или чему-либо соответствующим образом. Однако желание получить социальное одобрение также способно повлечь формирование у людей толерантных взглядов, если они будут считать, что терпимость — это норма, принятая в их группе. Например, белые ученики средней школы в Северной Каролине лучше относились к чернокожим, когда считали, что их друзья и родители одобряют межрасовую дружбу (Cox, Smith & Insko, 1996).

Если результаты, подобные этим, и не отражают фактические изменения в социальных установках людей, они все же, безусловно, иллюстрируют изменения в инъюнктивных и дескриптивных нормах, характерных для данной культуры. Как уже было сказано, *инъюнктивные нормы* говорят нам о том, что мы *должны* делать и чувствовать; и изменения в законах и политике США в настоящее время передают нам сообщение о том, что дискриминация в отношении людей на основании расы, пола, этнической принадлежности, религии и возраста является неприемлемой и противоречит американским представлениям о справедливости. *Дескриптивные нормы* объясняют нам, что *на самом деле* делают и чувствуют люди, и поскольку новые законы принудительно сократили количество случаев дискриминации, наши современники не хотят оставлять впечатление о себе как

о нетерпимых людях. В целом в Соединенных Штатах инъюнктивные нормы изменились, что, вероятно, привело к аналогичным изменениям в дескриптивных нормах. В результате люди не только менее охотно демонстрируют свои предубеждения, но и, вполне возможно, действительно не имеют таковых — что и показала победа Барака Обамы на выборах президента США в 2008 году.



Восприятие социального положения и выражение предубеждений

Вспомните время, когда вы были новичком — только въехали в свою комнату в общежитии, устроились на работу или поселились в новом доме. Как новый член группы, вы, скорее всего, хотели вписаться в нее и продемонстрировать свою ценность для других. В результате вы начинали придерживаться норм этой группы.

Джеффри Ноэль, Даниэль Уонн и Нила Бранскомб (Noel, Wann & Branscombe, 1995) отлично показали, как желание получить социальное одобрение может заставить новых членов группы вести себя особенно враждебно по отношению к внешним группам. Их испытуемыми стали члены мужской и женской студенческих общин и кандидаты на вступление в них. Как показано на рис. 11.4, полноправные члены этих общин демонстрировали один и тот же уровень предубежденности против членов других групп, независимо от того, выражали они свое мнение публично или тайно. В отличие от этого, кандидаты в члены общин высказывали негативное мнение о других сообществах, *только* когда за ними наблюдали члены их группы. В попытке получить общественное одобрение кандидаты проявляли конформизм и готовность соответствовать нормам, существующим в их сообществе. Эти данные иллюстрируют важную роль социального одобрения — пытаясь получить его, человек расположен к соблюдению норм группы, в которую он хочет войти, и особенно сильно старается, когда за его действиями наблюдают члены группы. Они также иллюстрируют одну из форм взаимодействия между человеком и ситуацией, о которой мы говорили раньше: некоторые люди (в рассматриваемом случае — кандидаты, которые еще не являются членами группы) ведут себя определенным образом (действуют в соответствии с предубеждениями, характерными для группы) только в конкретных ситуациях (когда за ними наблюдают).

Таким образом, в связи с тем, что люди хотят получить социальное одобрение, они, вероятно, перенимают и выражают негативные предубеждения или проявляют толерантность в зависимости от того, что в их группе считается нормой. Поскольку в 1971 году в Дареме терпимость была не в моде, членство К. П. Эллиса в ку-клукс-клане позволило ему получить социальное одобрение и заслужить уважение в белом сообществе. Следовательно, его дружба с Энн Этуотер дорого обошлась ему, потому что, когда Эллис перестал ненавидеть негров, его друзья начали ненавидеть его. Лишившись одобрения своих знакомых, Эллис испытывал одиночество, которое было невыносимо: он

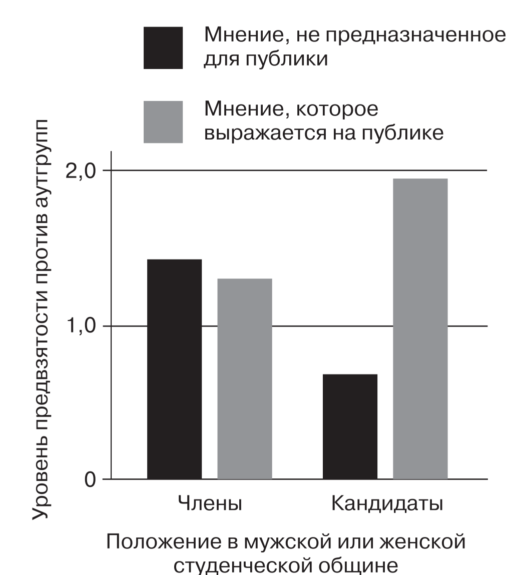


Рис. 11.4. Обещание не любить другие группы… на публике. Новички в мужских и женских студенческих общинах в Университете Канзаса особенно пренебрежительно относятся к другим аналогичным студенческим сообществам, но только когда считают, что за ними наблюдают члены их собственных групп. Новые члены таких групп и те, кто только проходит отбор в них, готовы вести себя в соответствии с предубеждениями, характерными для группы.

Источник: данные из Noel и др. (1995), рисунок 3.

пытался покончить жизнь самоубийством. Даже 30 лет спустя он говорил: «...многие люди ненавидят меня... Спорим, я могу подойти к этим людям, и среди них не найдется даже двоих, кто заговорил бы со мной. Вот до чего дошло дело... Я бы хотел, чтобы у меня было больше друзей» (An Unlikely Friendship, 2003). Желание получить социальное одобрение действительно является очень сильным.

Быстрая проверка

1. Каким образом социальные нормы влияют на предубеждения человека и то, как он их выражает?
2. Между религиозностью и предубеждениями/межгрупповой неприязнью существует сложная взаимосвязь. Какие виды религиозности существуют, согласно выводам исследователей? Какие проясняющие эту взаимосвязь данные были получены при изучении разных форм религиозности у людей?
3. Какие люди, как правило, готовы выражать предубеждения, соответствующие нормам их групп? При каких обстоятельствах это особенно вероятно?

Исследование

Вспомните случай, когда вы «проигнорировали» заявление, которое считали предвзятым и оскорбительным, или посмеялись над ним. Что вы почувствовали, поступив подобным образом? Что бы вы сделали, вновь столкнувшись с подобной ситуацией? Почему?

Управление Я-образом

В восемь лет К. П. Эллис играл в футбол со своими белыми соседями против команды чернокожих детей, живших по другую сторону от железнодорожных путей. Команда ребят афроамериканского происхождения выиграла, и, когда дети собирались идти домой, один из товарищей К. П. по команде, разочарованный поражением, закричал вслед уходящим победителям: «Вы, негры, убирайтесь обратно к себе, за дорогу». Для юного К. П. эти слова стали пробуждением. Несмотря на то что он осознавал свою бедность и многие смотрели на его семью сверху вниз, в тот момент он понял, что никогда не станет «негром», а значит, всегда будет кто-то, занимающий более низкую ступень на социальной лестнице. Он почувствовал безопасность, которая происходит из веры в то, что мы лучше кого-то другого (Davidson, 1996, с. 64–65).

Двадцать пять лет спустя Эллис обнаружил второй способ обретения ощущения безопасности, похожий на первый. Ку-клукс-клан принял его в свои объятия. Эллис больше не был аутсайдером, он чувствовал, что теперь принадлежит братству, выступает частью чего-то важного (Davidson, 1996, с. 123). До церемонии посвящения он испытывал уверенность благодаря тому, что не был «негром», теперь он был рад и горд, зная, что является членом ку-клукс-клана.

Личная и социальная идентичность

Социальное поведение часто мотивировано желанием думать о себе хорошо, и люди очень изобретательны в том, каким образом они этого достигают (см. главу 3). Например, столкнувшись с личной неудачей, мы можем попытаться сохранить благоприятный Я-образ, обвинив в наших ошибках какие-то группы — то есть сделав их **«козлами отпущения»**. Как правило, козлами отпущения становятся легко идентифицируемые группы, в отношении которых уже существуют социально одобряемые предубеждения. К. П. Эллису было просто обвинить в своих финансовых проблемах чернокожих. Позже он сказал, что «должен был ненавидеть кого-то. Ненавидеть Америку трудно, поскольку для этого вам нужен кто-то конкретный, на кого вы могли бы посмотреть. Для меня такими людьми стали чернокожие — это был естественный выбор, поскольку мой отец уже тогда был членом клана» (Terkel, 1992). Обвиняя другие группы в наших неудачах и разочарованиях, мы лучше справляемся со своей неуверенностью — и нам становится легче.

Кроме того, ассоциируя себя с успешными людьми и дистанцируясь от неуспешных, мы *греемся в лучах чужой славы и отстраняемся от неудач других* — таким образом мы улучшаем свой Я-образ (например, Cialdini et al., 1976; Snyder et al., 1986). Эти стратегии показывают, что на Я-образ влияет не только наше представление о себе как о личности. Скорее всего, он также зависит от



Национальная гордость. То, как мы относимся к социальной группе, к которой принадлежим, оказывает влияние на наше восприятие себя. По этой причине мы стремимся сделать так, чтобы наша социальная группа выглядела как можно привлекательнее. К сожалению, иногда человек добивается относительно позитивного восприятия своей группы за счет принижения других групп.

социальной идентичности — того, какого мнения мы придерживаемся и что чувствуем в отношении социальных групп, с которыми себя идентифицируем. Как и К. П. Эллис, чья самооценка повысилась, когда он вступил в клан и причислил себя к хранителям наследия белых христиан, наш Я-образ улучшается, если мы испытываем гордость за свою группу или этнос.

Тот факт, что социальная идентичность оказывает влияние на наше самовосприятие, является основой теории социальной идентичности (Tajfel & Turner, 1986). Точно так же, как каждый человек может воздействовать на самооценку, сравнивая себя с кем-либо, люди управляют собственной социальной идентичностью, сопоставляя свою группу с другими группами. В частности, благодаря выгодному сравнению своей группы с другими группами — *нисходящему социальному сравнению*, когда ваша группа выглядит лучше, чем «их» группа, вы создаете позитивную социальную идентичность, которая, в свою очередь,

Поиск «козла отпущения» – обвинение членов других групп в собственных неудачах или разочарованиях.

Социальная идентичность – наши мнения и чувства в отношении той группы, к которой мы, по нашему убеждению, принадлежим.

усиливает ваше ощущение самоценности (например, Hunter et al., 1996; Rubin & Hewstone). Чтобы выглядеть привлекательнее на фоне другой группы, вы можете использовать позитивные стереотипы. Например, К. П. Эллис смог улучшить свою социальную идентичность, рассматривая ку-клукс-клан как уникальную в своем роде организацию в плане морального кодекса чести, рыцарства и желания защищать христианскую Америку. Вместо этого вы можете активно принижать другие группы, тем самым позволяя своей группе отличаться в лучшую сторону (Cialdini & Richardson, 1980). Например, с энтузиазмом поддерживая негативные стереотипы своей группы в отношении чернокожих — о том, что они глупы и ленивы, — Эллис мог считать членов собственной группы умными и трудолюбивыми. Дискриминируя другие группы, лишая их каких-либо возможностей, вы предоставляете своей группе реальное преимущество. Конечно, вы можете использовать и то, и другое. Преувеличивая достоинства ку-клукс-клана и навешивая на чернокожих негативные ярлыки, тем самым блокируя для них возможность получить хорошее образование и много зарабатывать, Эллис улучшал собственную социальную идентичность и Я-образ.

И Ингрупповая идентификация

К. П. Эллис целиком погрузился в деятельность ку-клукс-клана и вскоре зарекомендовал себя как энергичный и эффективный работник. Преданный организации с самого начала, он все сильнее отождествлял себя с ней и быстро продвигался по иерархической лестнице, став сначала капелланом, а затем «высочайшим циклопом» (наивысший чин в ку-клукс-клане Дарема). Принадлежность к клану была важной составляющей личности Эллиса, и его желание действовать в соответствии со своими расистскими предрассудками крепло день ото дня. Мы могли бы этого ожидать. Когда люди идентифицируют себя с группой, они многое выигрывают от улучшения ее положения и многого лишаются, если позиции группы в обществе ослабевают.

В самом деле, исследования показывают, что люди, которые стойко ассоциируют себя со своей группой, особенно стараются создавать и поддерживать ее превосходство над другими группами (Branscombe, Schmitt & Schiffhauer, 2007; Hodson, Dovidio & Esses, 2003). Например, в одном эксперименте студенты Франко-канадского университета (French Canadian university) анонимно распределяли дополнительные баллы по предмету между сокурсниками. Некоторые из возможных получателей этих баллов были членами групп учащихся, другие — нет. Студенты, которые слабо идентифицировали себя со своей группой, распределяли баллы равномерно. Однако, как и предполагали исследователи, студенты, сильно отождествляющие себя с группой, давали больше баллов ее представителям (Gagnon & Bourhis, 1996). Идентификация с собственной группой приводит к усилению дискриминации.



Авторитаризм и предубеждение

Многие считают, что негативные предубеждения — это характеристика тех, у кого «проблемы с головой». В конце концов, только больной человек может негативно относиться к окружающим лишь из-за того, что они выглядят иначе или принадлежат к другой группе. Не так ли?

Идея о том, что враждебность, направленная на другую группу, свойственна людям с психологическими проблемами, позволила по-новому взглянуть на предубеждения. Ниже мы рассмотрим эту гипотезу более подробно, сосредоточив внимание на такой характеристике личности, как **авторитаризм** — склонности подчиняться тем, кто обладает большей властью, и критиковать тех, у кого ее меньше.

Взаимосвязи: функция и дисфункция

Авторитарная личность

Когда люди во всем мире узнали о том, что в нацистских концентрационных лагерях были уничтожены миллионы людей, перед ними встали тревожащие вопросы: откуда берутся такие сильные предубеждения? кто может участвовать в подобных убийствах? и что за человек может стоять и смотреть на это, ничего не делая?

В результате попыток ответить на них было сформулировано понятие *авторитарной личности* (Adorno et al., 1950). Такие люди легко подчиняются власти, но ведут себя агрессивно в отношении тех, кого воспринимают как стоящих ниже себя на социальной лестнице. Они с легкостью соблюдают условности и нормы, установленные в обществе, и без сентиментальности относятся к людям, которые бросают вызов существующему укладу. Они воспринимают мир в черно-белых тонах и ненавидят другие цвета. И, что особенно важно для нашего обсуждения, они предположительно имеют сильные предубеждения против национальных меньшинств.

Согласно теории Теодора Адорно и его коллег, родители формируют авторитарную личность, строго наказывая и вызывая чувство стыда у своих маленьких детей даже за небольшие проступки. В результате у ребенка вырабатывается враждебность по отношению к родителям и другим авторитетным фигурам. Но они не хотят открыто выражать и признавать свое недружелюбие, так как это может (1) привести к еще большему наказанию и (2) создать сильный внутренний конфликт между ненавистью по отношению к строгим взрослым и чувством, что они все равно должны любить и уважать родителей. По мнению исследователей, эти дети учатся подавлять свою неприязнь к родителям и другим влиятельным людям, перемещая агрессивные импульсы на более слабых членов общества. Из-за подобных внутренних психологических конфликтов и появляются предубеждения.

Авторитаризм — склонность подчиняться тем, у кого больше власти, и критиковать тех, у кого ее меньше.

Этот взгляд на истоки предрассудков быстро получил широкое распространение, поскольку он,

казалось, объяснял, почему немецкий народ, который считался очень организованным, дисциплинированным и уважающим авторитеты, не только позволил диктатору Адольфу Гитлеру прийти к власти, но и участвовал в осуществлении его программы по уничтожению евреев и представителей иных рас. Однако другие исследователи обнаружили слабые места в объяснении, предлагаемом Адорно и его коллегами (например, Christie & Jahoda, 1954). Например, люди могут стать авторитарными и по другим причинам. По мнению ученых, придерживающихся одной из альтернативных точек зрения, подростки превращаются в авторитарных личностей, наблюдая за своими авторитарными родителями (Altemeyer, 1998; Duriez et al., 2008). Согласно другим взглядам, склонность к авторитаризму заложена в наших генах (Scarr, 1981). Все три теории нашли определенное подтверждение благодаря полученным эмпирическим данным.

Тем не менее оказалось, что Адорно и его коллеги были правы в том, как связаны авторитаризм и предубеждения. Люди, которые смотрят на мир через призму авторитарности, более негативно относятся к аутгруппам, чем те, которые этого не делают (например, Haddock, Zanna & Esses, 1993; Whitley & Lee, 2000). И это справедливо для авторитарных людей в Соединенных Штатах, Канаде, Англии, Южной Африке, России и многих других странах (например, Duckitt & Farre, 1994; Heaven & St. Quintin, 2003; Napier & Jost, 2008; Stephan et al., 1994).

Психологически нам приятно верить в то, что предубеждения существуют только в умах, явно пограничных, у чисто авторитарных личностей. В конце концов, поскольку мы таковыми *не являемся*, мы можем игнорировать собственные предубеждения. Но давайте не будем обманывать себя. Склонность к авторитаризму у многих из нас сильнее, чем мы хотели бы признать. Например, мы видели, как легко обычные люди начинают повиноваться самым странным командам других (глава 6). Кроме того, в большей части исследований, где демонстрируется связь между авторитаризмом и предубеждениями, в качестве испытуемых выступают такие же студенты, как и вы. Наконец, авторитаризм может усилиться, если мы фрустрированы произошедшими негативными или страшными событиями (например, Sales & Friend, 1973). Например, после террористических атак на США 11 сентября 2001 года американцы были готовы поступиться некоторыми индивидуальными свободами и стали более критичными к тем, кто публично не соглашался с президентом и официальной государственной политикой. Поскольку есть ситуации, которые могут активировать авторитарные установки практически в каждом человеке, большинство из нас потенциально способно причинить вред членам группы, обладающей более низким статусом по сравнению с нашей.

Мы должны избегать столь удобной идеи о том, что негативные предрассудки существуют только в умах пограничных личностей, еще по одной причине: это просто не соответствует действительности. В самом деле, как вы уже поняли из этой главы и увидите далее, у *всех* нас есть предубеждения о чем-либо, *все* мы имеем негативные стереотипы в отношении определенных групп и *все* мы хотя бы раз подвергали кого-то дискриминации. Да, для некоторых людей, например авторитарных личностей, предубеждения *более* характерны, чем для других. Но это не значит, что они не свойственны «остальным» и что мы можем избежать последствий наших собственных негативных предубеждений, стереотипов и дискриминационных действий.

 Неудачи и угроза Я-образу

Пекарня, где К. П. Эллис работал доставщиком готовой продукции, закрылась, и ему нужна была новая работа. К. П. повезло в том, что местная автозаправочная станция была выставлена на продажу, и еще больше в том, что владелец соседнего магазина предложил ему партнерство. Эллис воспринял это как отличный шанс улучшить свою жизнь и ухватился за представившуюся возможность, вложив в новое дело всю свою душу. Однако, несмотря на отличные навыки автомеханика, трех классов образования оказалось недостаточно, чтобы вести бизнес. В конце каждого месяца с огромным разочарованием он понимал, что после оплаты всех счетов никакой прибыли не оставалось. Примерно в это же время К. П. Эллис посетил первый в своей жизни митинг ку-клукс-клана и всего через несколько недель стал его членом. Было ли это случайностью? Скорее всего, нет.

Когда наш Я-образ находится под угрозой — из-за разочарования, неудач или чего-то еще, мы, как правило, начинаем принижать членов стигматизированных групп (например, Rudman, Dohn & Fairchild, 2007; Sinclair & Kunda, 2000). Рассмотрим эксперимент, в котором первокурсники Мичиганского университета проходили тест на интеллект, а затем получали ложную обратную связь, согласно которой они либо хорошо, либо плохо справились с тестом (Fein & Spencer, 1997). Затем они участвовали во второй части исследования, где должны были оценить личность и квалификацию соискателя. Некоторым испытуемым сообщали, что кандидатка была еврейкой. Это активировало их стереотип о «еврейской американской принцессе». Другим студентам говорили, что кандидат был итальянцем, и эта информация не активировала никаких негативных стереотипов о данной группе населения. Студенты, которые считали, что хорошо справились с тестом на интеллект, оценивали обоих кандидатов одинаково положительно. В отличие от этого, студенты, полагавшие, что плохо выполнили тест, оценивали способности соискательницы-еврейки гораздо ниже, чем итальянца. Интересно, что участники эксперимента, которые преуменьшали достоинства кандидатки-еврейки, в дальнейшем показали улучшение своей самооценки. По всей видимости, человек может восстановить пошатнувшуюся самооценку, когда принижает членов групп, в отношении которых у него имеются негативные стереотипы.

Исследование

Ранее мы отмечали, что агрессия против афроамериканцев и иммигрантов из Китая усилилась после ухудшения в Америке экономических условий для белого населения. Мы интерпретировали эти выводы с точки зрения поддержки и защиты своей группы. Как их можно переосмыслить с точки зрения управления Я-образом? Какая интерпретация вам ближе? Почему? И как вы можете проверить свою гипотезу?

В Самооценка и угроза ей

Если восхваление ингруппы или принижение аутгрупп помогают восстановить пошатнувшуюся самооценку, то человек, для которого характерны ее постоянные колебания и который неизменно ощущает угрозу своему Я-образу, должен охотно прибегать к таким стратегиям (Wills, 1981; Wylie, 1979). И это действительно так: люди с низкой самооценкой, как правило, имеют негативные предубеждения против членов аутгруппы, при этом они демонстрируют стойкий ингрупповой фаворитизм (Crocker & Schwartz, 1985; Crocker et al., 1987).

Однако вас может удивить, что люди, обладающие высокой самооценкой, также оказывают предпочтение своим группам — и часто даже в большей степени, чем люди с низкой самооценкой (Aberson et al., 2000; Guimond, DIF & Aupy, 2002). Ингрупповая пристрастность, демонстрируемая людьми с высокой самооценкой, особенно бросается в глаза, если они сталкиваются с угрозой потерпеть личную неудачу в чем-либо.

Например, что произойдет, если девушка, обладающая высокой самооценкой, станет членом женской студенческой общины с низким статусом? Дженнифер Крокер и ее коллеги (Crocker et al., 1987) выдвинули гипотезу о том, что подобный статус студенческого сообщества будет угрожать самооценке девушки. В конце концов, такие девушки, вероятно, считают, что заслуживают лучшего. Если это так, рассуждали исследователи, то они должны начать усиленно дискредитировать членов других женских общин.

Для проверки данного предположения Крокер и ее коллеги пригласили к участию в исследовании студенток Северо-Западного университета и попросили их оценить различные женские студенческие общины, существующие в кампусе. Как показано на рис. 11.5, большинство девушек оценили представительниц других женских клубов более негативно, чем это сделали члены самих этих сообществ. Для девушек с низкой самооценкой статус собственных женских общин не имел никакого значения: они принижали членов других групп в любом случае. Девушки с высокой самооценкой поступали иначе. Если они принадлежали к престижной женской общине, то демонстрировали небольшую предвзятость по отношению к членам других клубов. Участницы непопулярных студенческих сообществ очень сильно принижали членов других общин.

По-видимому, принадлежность к непопулярной группе угрожала позитивному Я-образу этих девушек. Уровень самооценки и наличие социальной угрозы ей определяют степень ингруппового фаворитизма. Ситуационные вызовы, ставящие под сомнение качество Я-образа, несут особенно большую угрозу для людей с высокой самооценкой. В результате эти личности, вероятно, чаще демонстрируют более выраженный ингрупповой фаворитизм.

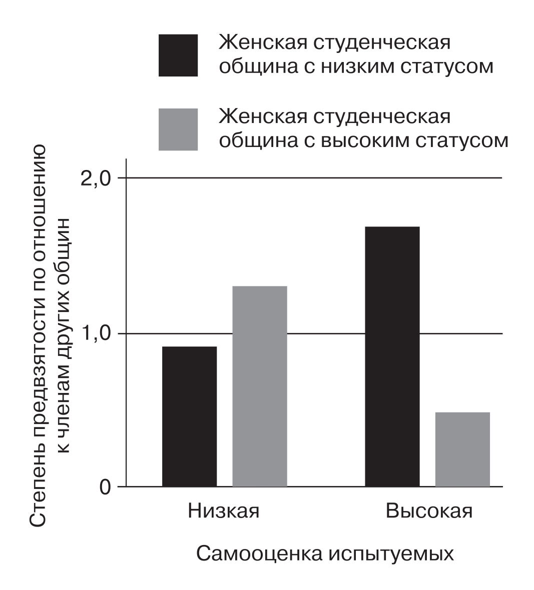


Рис. 11.5. Самооценка и уровень угрозы, связанной со статусом женской студенческой общины. В исследовании с участием представительниц женских студенческих общин Северо-Западного университета было обнаружено, что девушки с низкой самооценкой склонны принижать членов других клубов. Однако мнения девушек с высокой самооценкой зависели от престижности общины, в которой они состояли: члены привилегированных женских сообществ проявляли небольшую предвзятость в отношении других клубов, в то время как члены женских общин с низким статусом демонстрировали самые сильные предубеждения. По-видимому, принадлежность к непопулярной студенческой общине заставляла ее членов принижать другие клубы в попытке восстановить собственную пошатнувшуюся самооценку.

Источник: данные Crocker и др. (1987), таблица 2, с. 913.

Быстрая проверка

1. Каким образом желание сохранить позитивную личную и социальную идентичность связано с негативными предубеждениями?
2. Что означает понятие «авторитарная личность»? Каким образом оно связано с негативными предубеждениями?
3. Почему неудача при выполнении важной задачи повышает вероятность того, что люди будут действовать на основе предубеждений?

Стремление к экономному расходованию когнитивных ресурсов

В Нью-Йорке было около полуночи, когда полицейские, работающие под прикрытием, патрулировали улицы в машине без опознавательных знаков. Они надеялись поймать серийного насильника, который терроризировал этот район в течение двух лет. Полицейские заметили чернокожего мужчину, который беспокойно вышагивал взад и вперед перед домом. Они подумали, что он ведет себя подозрительно, и остановились, чтобы допросить его. Когда офицеры приблизились к мужчине — Амаду Диалло, — он зашел в плохо освещенный подъезд дома, игнорируя или не слыша их приказ оставаться на месте. Внезапно он повернулся к ним, вытаскивая какой-то черный предмет из кармана. «Пистолет! У него пистолет!» — закричал один из офицеров. За несколько секунд в Диалло был произведен 41 выстрел, 19 пуль попали в цель. Когда полицейские

подошли ближе, чтоб посмотреть на тело, их ждало страшное открытие — рядом с покойным лежал не пистолет, а *бумажник*. Они убили безоружного человека.

Критики и прокурор утверждали, что офицеры решили допросить Диалло и выстрелили в него, потому что он был чернокожим, значит, его смерть была не случайностью, а убийством. По заявлениям офицеров, они считали, что находятся в смертельной опасности, и поэтому допустили ужасную, но объяснимую ошибку. Перед присяжными стояла сложная задача — определить, какое объяснение является правдой. «Как бы я поступил на месте полицейских? — спрашивали себя присяжные. — Мог бы я принять бумажник за пистолет? Я бы выстрелил?»

Энтони Гринвальд, Марк Оукс и Хантер Хоффман (Greenwald, Oakes & Hoffman, 2003) смоделировали ситуацию, похожую на ту, в которой оказались полицейские в роковую ночь (конечно, не такую страшную). В видеоигре студентам было предложено сыграть роль полицейского, одетого в штатское. Они должны были реагировать на людей, которые появлялись на экране — выскакивали из-за мусорного контейнера. На раздумья у них было менее секунды. Иногда человек являлся переодетым сотрудником; в таком случае испытуемый должен был нажать на пробел — это означало, что все безопасно. В других случаях перед участниками эксперимента возникал гражданин в обычной одежде с безобидным предметом в руках; в этой ситуации от испытуемого никаких действий не требовалось. Время от времени из-за мусорного контейнера выбегал небрежно одетый преступник, державший пистолет, — тогда испытуемый должен был навести на него курсор компьютерной мыши, тем самым имитируя стрельбу из собственного оружия. На экране появлялись то белые, то чернокожие люди. Исследователей интересовал вопрос, каким образом раса подозреваемого будет оказывать влияние на способность участников эксперимента принимать правильные решения.

Выводы, сделанные учеными, вызывают тревогу: в чернокожих чаще, чем в белых, стреляют по ошибке, даже если они являются полицейскими в штатском. Почему? Во-первых, испытуемые не способны отличить оружие от безобидного предмета, который держит афроамериканец. Во-вторых, они готовы считать объект в руках у чернокожих пистолетом и «стрелять» в них. Другие исследования подтвердили эти выводы и дополнили их: в ситуации ограниченного времени мы автоматически принимаем решения, основываясь на стереотипных убеждениях, без сознательного контроля. Это касается как людей, для которых характерны предрассудки, так и тех, для которых они не характерны. Сделанные выводы верны для белых и чернокожих людей. Даже когда человек пытается сделать так, чтобы раса не оказывала влияние на его суждения, он все равно принимает подобные решения (Correll et al., 2002; Payne, 2001; Payne, Shimizu & Jacoby, 2005). Действительно, похоже, что простого *знания* о существовании культурного стереотипа — нам известно, что в нашей культуре чернокожие





Ваше восприятие подвержено влиянию стереотипов? Какой из этих двух мужчин держит пистолет, а какой – мобильный телефон? Находясь в ситуации цейтнота, студенты американского колледжа – белые и чернокожие, склонные к предубеждениям и нет, – как правило, чаще путали безобидный предмет с пистолетом, когда принимали решение о чернокожем, а не о белом человеке. Распространенного культурного стереотипа, связывающего чернокожих мужчин с агрессией, было достаточно, чтобы заставить людей выносить неточные суждения, которые иногда могли привести к смертельному исходу.

считаются опасными людьми, — достаточно, чтобы создать когнитивные предубеждения и повысить нашу склонность «стрелять» в безоружных чернокожих мужчин гораздо чаще, чем в безоружных белых.

Такие факты иллюстрируют одно простое следствие **стереотипизации** — процесса, в результате которого мы сначала определяем человека в ту или иную группу, а затем приписываем ему характеристики, которыми обладают ее члены. Стереотипизация свойственна всем нам, потому что это экономичный с точки зрения мышления способ познания других людей. Предположение о том, что люди похожи на других представителей своей группы, позволяет нам избежать сложного, требующего значительных усилий и времени процесса узнавания их как отдельных физических лиц (Allport, 1954; Hamilton, 1981; Lippman, 1922; Tajfel, 1969). Более того, поскольку стереотипы предоставляют нам подробное и яркое описание того, какими должны быть члены группы, то, как только мы относим человека к определенной категории, нам начинает казаться, будто мы многое знаем о нем. Стереотипы предоставляют готовые интерпретации неоднозначного поведения, как в случае, когда полицейские предположили, что Диалло достал из кармана пистолет, а не бумажник (например, D'Agostino, 2000; Dunning & Sherman, 1997; Eberhardt et al., 2004). Стереотипы дают нам готовые объяснения того, почему происходят некоторые события. Так, мы считаем, что плохая оценка мальчика за экзамен по математике означает, что ему просто не повезло или он

Стереотипизация – процесс, в результате которого мы сначала определяем человека в ту или иную группу, а затем приписываем ему характеристики, которыми обладают ее члены.

недостаточно старался, однако низкая оценка, полученная девочкой, свидетельствует об отсутствии у нее способностей (Deaux & LaFrance, 1998; Frieze et al., 1978; Swim & Sanna, 1996). Кроме того, стереотипы предоставляют нам различные *стандарты* для оценки членов тех или иных групп. Поэтому мы не удивляемся тому, что студент-азиат отлично учится, но, если такого же успеха добивается коренной американец, мы считаем его чрезвычайно талантливым (например, Biernat, Kobrynowicz & Weber, 2003). Благодаря стереотипизации мы получаем большое количество информации без особых усилий.

Так почему же погиб Амаду Диалло? Потому что у сотрудников полиции были предубеждения против чернокожих? Конечно, это возможно. Но вероятно и то, что смерть Диалло стала трагической ошибкой, которую мог допустить любой человек. Стереотипизация происходит слишком быстро, а мы склонны считать, что чернокожие люди представляют опасность. К сожалению, мы никогда не узнаем правду об ужасном случае с Амаду Диалло. Однако нам известно, что процесс стереотипизации играет важную роль в восприятии человека и его последствия могут быть очень серьезными.

Характеристики эффективных стереотипов

В конечном счете стереотипы являются наиболее полезными инструментами для упрощения восприятия в случае, если они достаточно точны, то есть хорошо описывают то, какими в действительности являются члены группы. Несмотря на то что многие стереотипы не являются верными, в частности женщины не говорят больше мужчин, другие содержат в себе зерно истины (например, Lee, Jussim & McCauley, 1995; Oakes et al., 1994; Ottati & Lee, 1995; Ryan, 1996). Так, Джанет Свим (Swim, 1994) сравнивала реальные различия между мужчинами и женщинами с тем, как их оценивали студенты колледжа. Хотя порой стереотипное представление студентов не позволяло им правильно определить эти отличия — иногда они недооценивали, а иногда переоценивали их, — Свим обнаружила, что в целом студенты выносили достаточно точные суждения. Самым впечатляющим было то, что они редко неверно указывали *направление* гендерных различий. Например, практически никто не выдвинул ошибочного предположения, что женщины в целом более агрессивны, чем мужчины.

Как ни странно, самые точные стереотипы — те, которые в полной мере отражают сложность реальных социальных групп, — слишком трудны, чтобы сэкономить нам достаточное количество времени и усилий. В результате стереотипы имеют тенденцию гиперболизировать реальность, «заостряя» (преувеличивая) различия между группами и «смягчая» (ослабляя) различия внутри групп, как мы можем увидеть на рис. 11.6 (например, Dijksterhuis & van Knippenberg, 1999; Krueger & Rothbart, 1990). Стирание различий заставляет людей воспринимать членов других групп как *однотипных*, то есть похожих друг на друга (Boldry, Gaertner & Quinn, 2007; Mullen & Hu, 1989; Park, Judd & Ryan, 1991). Например,

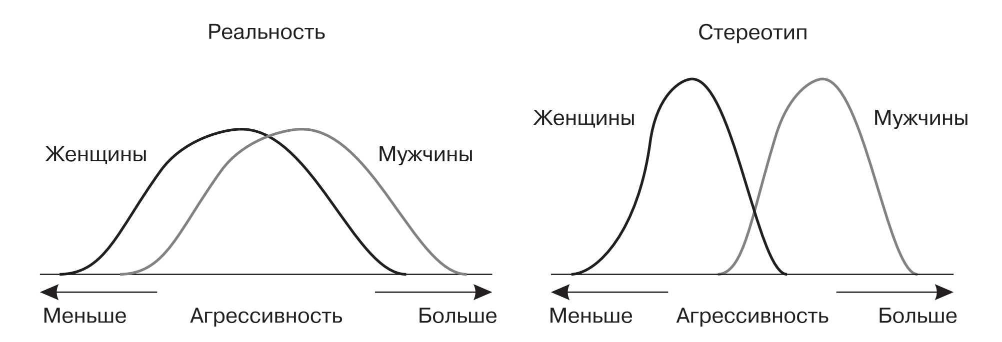


Рис. 11.6. Заострение и смягчение различий при создании эффективных социальных категорий. Чтобы сэкономить свое время и когнитивные ресурсы, мы часто заостряем различия между группами и смягчаем их внутри групп. Например, несмотря на то что мужчины и женщины действительно отличаются по степени агрессивности, мы склонны преувеличивать эту разницу

несмотря на то что женщины в среднем менее агрессивны в физическом плане, чем мужчины, некоторые из них весьма агрессивны, а другие отличаются совершенно мирным нравом. Однако мужчины недооценивают это разнообразие, полагая, что большинство женщин одинаково неагрессивны.

Феномен «для меня они все выглядят одинаково» является одной из форм эффекта **воспринимаемой однородности аутгруппы** — тенденции переоценивать степень внутригруппового сходства. Будучи совершенно не в состоянии уловить все многообразие черт лиц представителей других расовых групп, мы, как правило, не можем опознать их и воспринимаем их не в качестве отдельных индивидуумов, а приписываем к той или иной группе (например, Anthony, Copper & Mullen, 1993; Brigham & Malpass, 1985; Hugenberg & Sacco, 2008). Рассмотрим, например, случай с Ленеллом Гетером, чернокожим мужчиной. Гетер, молодой инженер, работал в научно-исследовательском центре в окрестностях Далласа. Однажды его опознали по фотографии как вооруженного грабителя ресторана быстрого питания. Не имелось никаких физических вещественных доказательств, связывающих Гетера с преступлением, у него не было судимостей, и его коллеги сообщили, что в момент кражи он был на работе — в 50 милях от места преступления. Тем не менее белые присяжные, которых убедили уверенные показания белых и латиноамериканских свидетелей, признали Гетера виновным в краже $615 и приговорили его к тюремному заключению. Только в результате настойчивых усилий коллег Гетера и Национальной ассоциации содействия прогрессу цветного населения (NAACP), которые привлекли внимание местных и национальных средств массовой информации к этому судебному решению, его дело было пересмотрено. И лишь после того, как полиция арестовала за преступление

Воспринимаемая однородность аутгруппы – феномен, который заключается в нашей склонности переоценивать степень внутригруппового сходства.




Случай ошибочного опознания. Похожи ли эти мужчины друг на друга? Белые и латиноамериканские присяжные решили, что да. В результате Ленелл Гетер (на фотографии слева) был признан виновным в совершении преступления, за которое впоследствии был арестован человек на фотографии справа. Так как нам трудно опознать представителей другой расы, что является одним из проявлений эффекта воспринимаемой однородности аутгруппы, — возникает резонный вопрос: осудили бы Гетера ошибочно, если бы свидетели были чернокожими? В конце концов, как Гетер заверил одного из авторов этого учебника: «Я гораздо привлекательнее, чем другой парень!»

Источник: Л. Гетер, личное общение, август 1997 года.

другого человека, который совершил несколько подобных ограблений и которого опознали те же самые свидетели, прокуратура Далласа объявила о невиновности Гетера. После 16 месяцев, проведенных за решеткой, Гетер снова стал свободным человеком (Applebome, 1983, 1984).

Тенденция переоценивать однородность других групп служит полезной цели: нам становится проще создавать стереотипные представления о других (Lambert et al., 2005; Spencer-Rogers et al., 2007). Например, если женщина считает, что все мужчины — фанаты спорта, то ей легко предположить, что следующий мужчина, с которым она встретится, также будет его любить. Однако, полагая, что мужчины отличаются друг от друга в этом отношении, она не будет в этом так уверена. Таким образом, ей придется приложить больше усилий, чтобы на основе индивидуальных особенностей встретившегося мужчины сформировать о нем впечатление (Linville et al., 1989; Ryan et al., 1996).

Итак, мы видим, что создание и использование простых стереотипов об однородности группы способствует экономии когнитивных ресурсов, особенно если эти стереотипы достаточно правдивы. Это позволяет нам более эффективно распределять наши ограниченные когнитивные ресурсы и применять их иначе. Стереотипы экономят наши ресурсы еще и потому, что они легко возникают в сознании (например, Banaji & Greenwald, 1995; Devine, 1989; Macrae, Milne & Bodenhausen, 1994). То есть как только вы относите человека к определенной

аутгруппе, вы сразу же начинаете воспринимать его так же, как и остальных ее членов. Далее мы рассмотрим метод, который используют исследователи для изучения автоматической активизации стереотипов.

Взаимосвязи: метод и факты

Социальная нейронаука и автоматическое возникновение контролируемых предубеждений, стереотипов и дискриминации

В среднем для белых людей характерна *предвзятость стрелка*: в условиях, когда необходимо быстро принимать решение «стрелять или нет», столкнувшись в видеоигре с чернокожими и белыми персонажами, которые держат либо предмет, не угрожающий безопасности (например, мобильный телефон), либо пистолет, белые студенты чаще и быстрее «стреляли» в вооруженных людей с черным цветом кожи, нежели в белых, и «не стреляли» в белых безоружных людей, по сравнению с чернокожими. Почему?

Возможно, люди быстрее решают, что человек представляет угрозу, если тот чернокожий. Другой вариант объяснения заключается в том, что в случае, когда белые люди видят чернокожих, они оказываются менее способными контролировать и подавлять свои базовые стереотипы, оказывающие влияние на решение о том, «в кого им стрелять», или не желают этого делать. Джошуа Коррелл, Джеффри Урланд и Тиффани Ито (Correll, Urland & Ito, 2006) пришли к мнению, что можно выяснить, какой из вариантов объяснения верен, используя метод, применяемый в нейронауке для изучения процессов головного мозга. *Связанные с событиями потенциалы мозга* (ССП) — колебания электрической активности мозга, которые изменяются в ответ на определенные события. К счастью для исследователей, заинтересованных в понимании предвзятого отношения, оказывающего влияние на то, в кого человек решает «стрелять», различные компоненты ССП позволяют разграничить процессы обнаружения угрозы и когнитивного контроля. Например, такие угрожающие изображения, как сердитые лица, активируют компонент, именуемый *P200*, в то время как попытки контролировать свои предубеждения стимулируют компонент ССП под названием *N200*.

Используя эти идеи, Коррелл и его коллеги предположили, что, если человек действительно верит в то, что чернокожие мужчины опасны, то у него должно наблюдаться усиление компонентов P200 (указывает на то, что человек ощущает угрозу, — это должно облегчить принятие решения выстрелить) и ослабление компонентов N200 (указывает на то, что человек не склонен контролировать свое желание выстрелить). Исследователи попросили участников эксперимента сыграть в игру «стрелять/не стрелять», при этом на головах испытуемых были закреплены электроды, измеряющие уровень активности мозга. Что обнаружили ученые? Во-первых, они подтвердили предыдущие выводы — участники быстрее стреляли в вооруженных чернокожих, чем в вооруженных белых и скорее принимали решение не стрелять в безоружных белых, чем не стрелять в безоружных чернокожих. Более того, похоже, что на предвзятость стрелка оказывали влияние *оба* процесса: активность компонента P200 показала, что участники действительно быстро начинали считать чернокожих мужчин опасными, — на принятие решения уходила четверть секунды. Активность компонента N200 продемонстрировала, что участники медленнее подавляли свое стремление стрелять, даже когда видели, что это неверное решение (то есть когда чернокожие не были вооружены).

Эти открытия являются примером того, что новая область знаний — социальная *нейронаука* — способна помочь нам лучше понять мышление, чувства и поведение человека в социуме. В данном случае эти методы позволили ученым проверить множество гипотез о быстрых процессах стереотипизации, которые было бы трудно исследовать иначе. Как уже говорилось в главе 1, социальная нейронаука — это междисциплинарная область, которая направлена на изучение взаимосвязи между социальными явлениями и процессами в головном мозге и нервной системе (Cacioppo, 2002; Ochsner & Lieberman, 2001). Она основана на предположении, что для понимания социального поведения в полной мере исследователи должны изучить, как процессы, происходящие в социальном мире и в головном мозге, влияют друг на друга и, взаимодействуя, порождают то или иное поведение.

Другие методы нейронауки также оказались полезны при изучении важных вопросов об автоматических и контролируемых аспектах возникновения стереотипизации и предубеждений (Amodio, 2008).

Электромиография мимических мышц (ЭМГм) измеряет электрические импульсы, связанные с движениями мышц лица, когда у человека появляются позитивные (он улыбается) и негативные (он хмурится) мимические маски. В самом деле, даже если люди пытаются скрыть эмоции и у них это отлично получается, ЭМГм определяет раннюю непроизвольную электрическую активность, связанную с выражениями лица. ЭМГм является полезным инструментом для оценки подлинных эмоциональных реакций человека на происходящие социальные события. Исследователи получили доказательства того, что иногда мы испытываем молниеносные, спонтанные, эмоционально нагруженные реакции в отношении членов других групп, даже если пытаемся подавить или изменить эти эмоции (Vanman et al., 1997).

Функциональная магнитно-резонансная томография (фМРТ) является методом сканирования мозга для измерения потока кислорода в оксигенированной крови, что позволяет исследователям выяснить, в каких участках мозга происходит эмоциональная и когнитивная обработка информации. Например, исследования с использованием фМРТ показывают, что миндалина играет большую роль в обработке эмоционально значимых событий, в то время как некоторые области лобной коры имеют существенное значение для контроля и регулирования мыслей, чувств и действий. Результаты исследований с применением фМРТ (например, Cunningham et al., 2004) способствовали более глубокому пониманию того, что автоматические негативные ассоциации в отношении членов других групп возникают очень быстро, но затем при помощи сознательных усилий их можно изменять.

Являются ли методологические инструменты, дающие нам более глубокое понимание мозга и нервной системы, единственным способом проанализировать социальное поведение? Конечно, нет (Amodio, 2008). Как выразились Джон Касиоппо и его коллеги (Cacioppo et al., 2003) о методах социальной нейробиологии, «то, что вы способны визуализировать работу мозга, не означает, что вы можете прекратить пользоваться своей головой». Под этим имелось в виду, что методы нейронауки, как и любые другие, имеют свои сильные и слабые стороны, и к их применению следует подходить с осторожностью. Однако для социального психолога они могут оказаться чрезвычайно полезными методологическими инструментами и, несомненно, будут играть все более важную роль в исследованиях, поскольку мы продолжаем пытаться разгадать интригующие тайны человеческого поведения.

Понятно, что стереотипы могут быть эффективными способами восприятия других, но зачастую они приводят к неблагоприятным последствиям. Теперь обратимся к изучению личностных и ситуационных факторов, вынуждающих человека прибегать к стереотипизации ради экономии когнитивных ресурсов.



Потребность в структуре

Некоторым людям нравится, когда их жизнь является относительно простой и хорошо организованной. Они не любят проблемы и неожиданные события. Такие люди испытывают сильную *потребность в структуре* и, как мы узнали в главе 3, стремятся к тому, чтобы смотреть на мир упрощенно (Thompson, Naccarato & Parker, 1989). Поскольку стереотипы являются одним из способов упрощения мира, такие индивиды в большей степени склонны использовать их для понимания других (Naccarato, 1988; Neuberg & Newsom, 1993). Кроме того, они часто формируют стереотипы относительно новых групп (Schaller, Boyd, Yohannes & O'Brien, 1995).



Настроение и эмоции

Чувства оказывают влияние на мотивацию и способность всесторонне анализировать ситуацию, а также на то, будем ли мы вообще стереотипизировать других, и если будем, то каким образом.

Во-первых, как мы помним из главы 3, люди в хорошем настроении в меньшей степени склонны к глубокому размышлению о чем-либо. Но плохое настроение, например когда мы испытываем печаль, означает, что нам следует обратить внимание на людей, находящихся вокруг нас, а хорошее настроение говорит о том, что мы можем заниматься своими делами и не беспокоиться, что в ближайшем будущем нас ждут какие-то проблемы (Schwarz, 1990b). Таким образом, людей, пребывающих в хорошем настроении, должна меньше волновать точность их суждений, и они с большей готовностью будут полагаться на такие упрощенные когнитивные методы, как стереотипы. И действительно, хорошее настроение усиливает стереотипизацию (например, Bodenhausen, Kramer & Susser, 1994; Park & Banaji, 2000; Stroessner & Mackie, 1992). Так, австралийские студенты, пребывавшие в хорошем настроении, которое было вызвано благоприятной обратной связью о предыдущей задаче, чаще проявляли предвзятость стрелка при компьютерной имитации стрельбы по мишеням в мусульманских чалмах, по сравнению со студентами, настроение которых было нейтральным (Unkelbach, Forgas & Denson, 2008).

Во-вторых, эмоции, вызывающие возбуждение — такие как гнев, страх и эйфория, — уменьшают количество доступных нам когнитивных ресурсов, что ограничивает нашу способность всесторонне анализировать происходящее и тем самым повышает вероятность использования стереотипизации. Напри-

мер, люди особенно часто прибегают к стереотипам, когда испытывают гнев и тревогу (Bodenhausen, Sheppard & Kramer, 1994; Wilder, 1993). В самом деле, даже когда физиологическое возбуждение не имеет отношения к чувствам — как это бывает после физических упражнений, — стереотипизация становится еще более вероятной (Kim & Baron, 1988; Paulhus, Martin & Murphy, 1992).

Настроение и эмоции также оказывают влияние на то, какие социальные категории люди используют, чтобы понимать других. Большинство из нас попадает одновременно в несколько категорий, и то, к какой именно группе отнесет нас человек, будет зависеть от того, как он в данный момент себя чувствует. Например, один из авторов этой книги — еврей и профессор колледжа. Люди, которые любят профессоров колледжа, но не любят евреев, скорее всего, определят его в категорию профессоров, если при встрече с ним будут в хорошем настроении. Однако если они будут в плохом расположении духа, велика вероятность, что его запишут в категорию евреев.



Рис. 11.7. Чувства и стереотипизация. Наше настроение и эмоции влияют на то, как мы воспринимаем других людей: они могут изменить (1) нашу мотивацию выйти за пределы стереотипов и предубеждений, (2) способность избегать использования стереотипов и предубеждений и (3) то, как мы категоризируем и интерпретируем доступную нам информацию. Например, переживание сильного гнева повышает вероятность того, что мы будем использовать в отношении других людей негативные стереотипы, поскольку это снижает нашу мотивацию быть справедливыми, способность рассуждать и упрощает неблагоприятную интерпретацию.

Таким образом, как хорошее, так и плохое настроение может помешать тому, кто хочет избежать стереотипизации или негативного восприятия других людей (рис. 11.7). Несмотря на то что человек, пребывающий в плохом настроении, сильнее мотивирован на то, чтобы не использовать стереотипы, он, как правило, склонен видеть других в менее благоприятном свете. Напротив, человек в хорошем настроении смотрит на других более благосклонно, но велика вероятность, что он будет когнитивно ленив и поэтому воспользуется стереотипами. Наконец, когда человек находится в состоянии сильного возбуждения — приятного или нет, — у него может не быть достаточного количества когнитивных ресурсов, чтобы выйти за пределы своих стереотипов.



Когнитивно сложные ситуации

Некоторые ситуации ограничивают наше внимание при формировании впечатлений о других людях, усиливая тем самым нашу зависимость от таких простых, эффективных процессов мышления, как стереотипизация. Как правило, мы используем стереотипы в сложных обстоятельствах, когда одномоментно происходит множество вещей (Bodenhausen & Lichtenstein, 1987; Miarmi & DeBono, 2007; Stangor & Duan, 1991). Мы также делаем это, когда ситуация требует, чтобы мы в то же самое время решали и другие когнитивные задачи. В одном исследовании участникам было предложено составить впечатление о пожилой женщине. Даже будучи мотивированными составить точное впечатление о «Хильде», испытуемые, которые также должны были держать в голове восьмизначное число, не смогли избежать использования стереотипов о пожилых людях (Pendry & Macrae, 1994). Наконец, иногда нам приходится формировать впечатление о других людях в условиях дефицита времени, например, когда интервьюер знает, что у него есть только 15 минут на каждого из 30 соискателей. Поскольку это ограничивает внимание, которое мы можем уделить пониманию других, в такой ситуации мы чаще прибегаем к использованию стереотипов (De Dreu, 2003; Dijker & Koomen, 1996; Kruglanski & Freund, 1983; Pratto & Bargh, 1991).

В целом, когда обстоятельства отнимают часть нашего внимания — либо потому, что они являются слишком сложными и требуют от нас одновременного выполнения нескольких задач, либо потому, что на нас давит время, — мы в большей степени полагаемся на стереотипы. Это помогает объяснить, почему полицейские в Нью-Йорке приняли бумажник Амаду Диалло за пистолет: ситуация была сложной для восприятия, а возбуждение, связанное с приближением ночью к незнакомому мужчине, который, как казалось полицейским, не подчинился их приказу остановиться, не позволило им абстрагироваться от легко активизируемого, принятого в культуре стереотипа о том, что чернокожие опасны (Devine, 1989).

В Случайно услышанные этнические оскорбления

Мы часто слышим оскорбления в адрес представителей той или иной расы, выкрикиваемые из окон проезжающих машин, видим неприемлемые граффити на стенах зданий или сталкиваемся с обидными намеками в обычном, ничем не примечательном разговоре. Каковы последствия всего этого? Как, по вашему мнению, белый человек будет относиться к чернокожему после того, как случайно услышит, что кто-то назвал афроамериканцев «неграми»?

В эксперименте, проведенном Линдой Саймон и Джеффом Гринбергом (Simon & Greenberg, 1996), группе испытуемых, имеющих разные предубеждения, сказали, что они будут участвовать в исследовании «групповых процессов». По прибытии в лабораторию белые испытуемые и один чернокожий испытуемый, который на самом деле был помощником экспериментатора, сначала индивидуально выполняли предложенную задачу, а затем передавали свое решение другим участникам, работавшим за перегородкой. Однако они не знали, что исследователи заменяли передаваемый лист бумаги. На листе, который они получали, был либо (1) комментарий «Не могу поверить, что нам приходится работать с чернокожим», либо (2) комментарий «Не могу поверить, что нам приходится работать с этим ниггером!» или (3) на нем не было комментария. Позже испытуемых просили охарактеризовать друг друга.

Как показано на рис. 11.8, этническое оскорбление оказывало негативное влияние на характеристику чернокожего члена команды только для тех участников, которые изначально имели сильные отрицательные предубеждения. Оскорбление никак не влияло на суждения участников, хорошо относившихся к чернокожим. Пожалуй, самое интересное заключается в том, что испытуемые, имевшие двойственные чувства к чернокожим — как позитивные, так и негативные, — оценивали чернокожего члена команды более *благоприятно*, если становились свидетелями этнического оскорбления. Оскорбление члена команды, который не сделал ничего плохого, напоминало амбивалентно настроенным испытуемым об их собственных враждебных взглядах — несовместимых с их представлениями о себе самих как о поборниках равноправия. Возможно, чтобы уберечься от появления нежелательного Я-образа, амбивалентные участники «впадали в другую крайность» и положительно оценивали чернокожего (Katz, Wackenhut & Xacc, 1986).

Эти данные показывают, что услышанные этнические оскорбления оказывают влияние не на всех. В частности, они, как правило, заставляют использовать негативные стереотипы тех людей, которые относятся к данной этнической группе отрицательно, а не тех, кто не разделяет подобных взглядов (Lepore & Brown, 1997; Wittenbrink et al., 1997). Таким образом, мы снова наблюдаем взаимодействие между человеком и ситуацией.

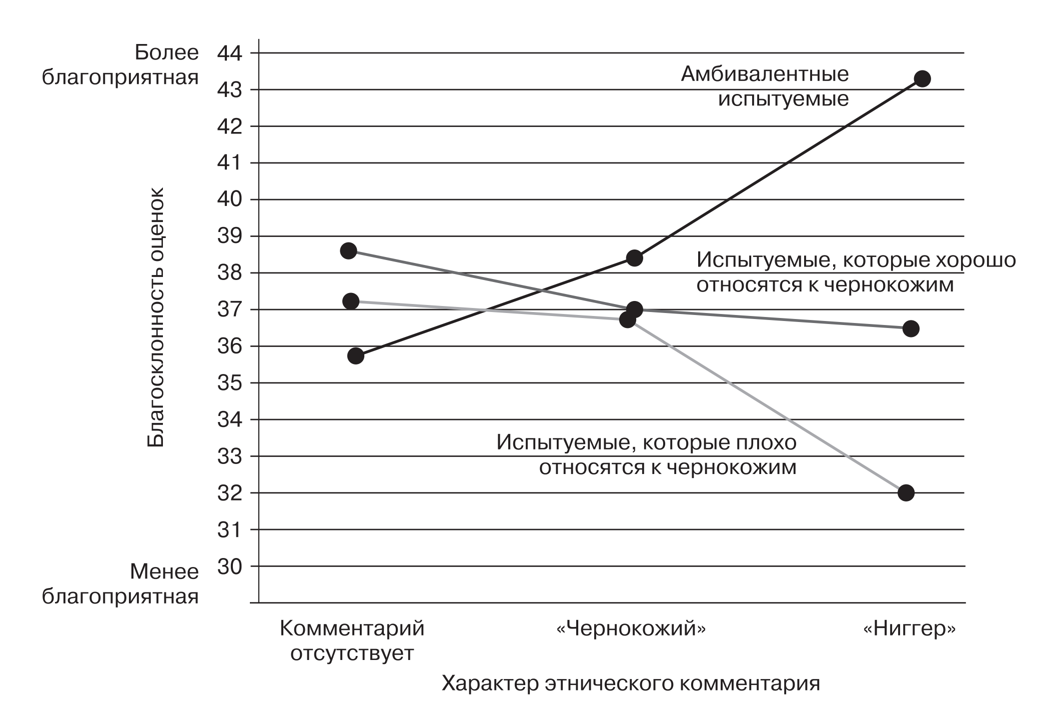


Рис. 11.8. Случайно услышанное этническое оскорбление. Оказывает ли случайно услышанное или увиденное нами этническое оскорбление влияние на то, как мы воспринимаем тех, кто стал его жертвой? Как показывают результаты данного исследования, ответ на этот вопрос зависит от наших первоначальных установок (аттитюдов) по отношению к оскорбляемой группе.

Источник: данные из Simon & Greenberg (1996), таблица 1.

Итак, мы увидели, что стереотипы, предубеждения и дискриминация служат нескольким целям. Поэтому неудивительно, что они так устойчивы к изменениям, — этот вопрос мы и обсудим далее.

Быстрая проверка

1. Что такое «предвзятость стрелка»? Каким образом этот феномен отражает процесс стереотипизации?
2. Какие характеристики стереотипов позволяют сэкономить когнитивные ресурсы?
3. Что такое социальная нейронаука? Что представляют собой методы изучения связанных с событиями потенциалов мозга, электромиографии лицевых мышц и функциональной магнитно-резонансной томографии? Какова их роль в понимании процессов стереотипизации?
4. Какие обстоятельства повышают вероятность того, что люди будут использовать стереотипные представления в отношении других?

Ослабление предубеждений, стереотипов и дискриминации

Для Энн Этуотер и К. П. Эллиса расовая вражда была частью повседневной жизни. Поразительно, что всего через несколько недель после их агрессивной конфронтации на собрании по поводу десегрегации школ они научились уважать друг друга и спустя месяц стали настоящими друзьями. Чем можно объяснить столь резкую перемену? В заключительном разделе главы мы, опираясь на полученные знания, поговорим об эффективных способах ослабления негативных предубеждений, стереотипов и дискриминации.

Вмешательства, основанные на гипотезе неведения

Если вы попросите прохожих на улице объяснить, почему существует негативные предубеждения и стереотипы, очень многие скажут вам, что люди «просто не знают, что может быть иначе». Мы называем это *гипотезой неведения*: если бы люди по-настоящему узнали членов других групп, то они не использовали бы стереотипы, предубеждения и не прибегали бы к дискриминации. Такая точка зрения предполагает, что если собрать представителей различных групп вместе или просто рассказать им о том, какими в действительности являются члены других групп, то они отбросят свои стереотипы и предрассудки (Stephan & Stephan, 1984).

Действительно, есть некоторые основания полагать, что обычное общение и обучение помогают ослабить межгрупповые конфликты. Как общение, так и обучение могли бы показать людям, что они похожи на членов других групп. Тогда члены аутгрупп станут более привлекательными, польза от разделения на чужих и своих уменьшится, а тревога, которую люди иногда испытывают при взаимодействии с незнакомцами, снизится (Stephan & Stephan, 1985). Кроме того, люди могут осознать, что *не* все члены других групп одинаковы, а это, в свою очередь, ограничит выгоду от использования обобщенных, упрощающих стереотипов.

К сожалению, исследования показывают, что, если просто поместить членов противоборствующих групп в ситуацию, где им придется общаться, их враждебное отношение сохранится (Miller & Brewer, 1984; Stephan & Stephan, 1996). Точно так же информирование людей о том, что представляют собой другие группы, не является эффективным способом устранения их недружелюбного отношения друг к другу (Bigler, 1999; Stephan, Renfro & Stephan, 2004). Только общения и обучения недостаточно по двум причинам. Во-первых, такие подходы предполагают, что предубеждения и конфликты возникают из-за логической оценки характеристик чужой группы. Несмотря на то что иногда так и происходит, враждебность между группами, как пра-

вило, в меньшей степени связана с «фактами» и в большей степени — с нашей эмоциональной реакцией на них (например, Haddock et al., 1994; Jussim et al., 1995; Stangor et al., 1991). Кроме того, согласно этим подходам, люди легко воспринимают информацию, которая противоречит имеющимся у них стереотипам. Однако это суждение не согласуется с тем, что большинству людей приходится приложить значительные усилия, чтобы изменить свои стереотипы (например, Kunda & Oleson, 1995; Pettigrew, 1979; Seta & Seta, 1993; Weber & Crocker, 1983).

Таким образом, предполагая, что предубеждения и конфликты возникают вследствие простой логической оценки характеристик чужой группы и что люди на самом деле хотят избавиться от ошибочных стереотипов, гипотеза неведения не учитывает тот факт, что стереотипы, предубеждения и дискриминация служат удовлетворению важных потребностей. В связи с этим контакт и обучение на основе фактов могут сыграть лишь небольшую роль в ослаблении межгрупповых конфликтов.

Подход, основанный на целях

В отличие от описанного выше подхода, основанная на целях стратегия ослабления предубеждений, стереотипов и дискриминации может оказаться более эффективной. Она включает в себя два основных пункта. Во-первых, предубеждения, стереотипы и дискриминация выполняют важные задачи. Например, дискриминация в отношении членов других групп помогает получить экономические ресурсы для нашей группы. Во-вторых, ряд особенностей личности и ситуации выдвигают эти цели на передний план. Так, некоторые люди обладают сильным желанием приносить пользу своей группе (в частности, люди с сильной ориентацией на социальное доминирование), и при определенных обстоятельствах оно может усиливаться у каждого из нас (например, при соперничестве групп за ограниченные экономические ресурсы).

Этот подход к пониманию предубеждений, стереотипов и дискриминации предполагает совершение нескольких логических шагов. Прежде всего, мы могли бы попытаться *изменить характерные черты индивида*. Например, поскольку тревожные люди в особенности склонны к использованию стереотипов, можно было бы постараться уменьшить их беспокойство, прежде чем они встретятся с членами чужих групп.

Кроме того, у нас есть возможность *изменить характеристики ситуации*. Так как люди готовы формировать предубеждения и действовать в соответствии с ними, когда такое поведение является социально приемлемым, общество, заинтересованное в ослаблении межгрупповых конфликтов, может сосредоточиться на создании и пропаганде социальных норм, которые осуждают предубеждения и поощряют толерантность и взаимопонимание между группами.

Также мы могли бы предоставить людям *альтернативные способы достижения своих целей*. Например, мы узнали, что иногда люди принижают членов других групп, чтобы повысить собственную самооценку. Стивен Фейн и Стивен Спенсер (Fein & Spencer, 1997) предположили, что если бы у людей были другие способы повышения своей самооценки, то у них отпала бы необходимость делать это за счет других. Участники их исследования оценивали соискательницу, которая была американкой либо с еврейскими, либо с итальянскими корнями; в этой группе студентов только еврейские женщины были мишенью негативных стереотипов. Однако, перед тем как оценить соискательницу, некоторым из испытуемых была предоставлена возможность укрепить представление о собственной ценности — им предлагали написать о важных для них вещах. Результаты исследования подтвердили гипотезу ученых: испытуемые оценивали соискательницу-еврейку более негативно, чем итальянку, только в том случае, если им не давали шанса повысить самооценку. Подобные результаты предполагают, что мероприятия, призванные предоставить людям альтернативные способы удовлетворения своих потребностей, могут оказаться эффективным средством в борьбе против предубеждений и стереотипов.

Наконец, мы могли бы попытаться *активизировать у людей цели, несовместимые с предубеждениями, стереотипами и дискриминацией*. Так, в главе 3 мы узнали о том, что люди, мотивированные быть точными в своих суждениях, часто выходят за рамки стереотипов и предубеждений, чтобы сформировать собственные впечатления о других (например, Neuberg & Fiske, 1987). Здесь мы сосредоточимся на двух других целях, которые потенциально позволяют ограничить влияние наших стереотипов и предубеждений, — быть справедливыми и сопереживать членам других групп.

Ценность равноправия. Эгалитарные ценности и подавление негативных предубеждений. Мы видели, что негативные стереотипы и предубеждения часто используются автоматически и приводят к тому, что мы дискриминируем других людей. Однако многие считают, что важно быть честными, обладать эгалитарными взглядами и одинаково относиться ко всем людям, представителями какой бы группы они ни являлись. Когда такие люди замечают несоответствие между своими идеалами справедливости и основанными на предубеждениях чувствами, мыслями и поведением, они, как правило, испытывают вину — и это может заставить их подавить или изменить свои негативные предубеждения (например, Monteith, Sherman & Devine, 1998).

Милтон Рокич (Rokeach, 1971) создал условия, в которых группа белых первокурсников Мичиганского государственного университета была вынуждена осознать несоответствие между своими предубеждениями и эгалитарными ценностями равенства. Успех его программы был поразительным: студенты, которые осмыслили противоречие, стали активнее поддерживать программы для чернокожих, были готовы вступить в Национальную ассоциацию содействия

прогрессу цветного населения (когда им предложили это через месяц после прохождения программы) и даже выбирали в качестве специализации межэтнические отношения. Когда ценность быть справедливым становится важнее других, люди склонны быть более терпимыми, а их предубеждения ослабевают.

К сожалению, контролировать свои негативные предубеждения не так просто. От нашего внимания часто ускользает то, каким образом мы выражаем их, — предубеждения проявляются в нашей мимике и движениях тела, и если мы не будем понимать этого, то не сможем сознательно управлять ими (например, Vanman et al., 1997). Кроме того, поскольку контроль над мыслями и чувствами часто требует особого внимания, люди, оказавшись в сложной ситуации, находясь в спешке или в случае, когда их когнитивные ресурсы ограничены, могут не справиться с подавлением нежелательных предубеждений и стереотипов (например, Gilbert & Hixon, 1991; Macrae, Hewstone & Griffiths, 1993). При этом, как мы помним из главы 2, иногда наши попытки подавить те или иные мысли приводят к обратному эффекту; таким образом, если мы пытаемся избавиться от стереотипных мыслей, они могут вернуться к нам и воздействовать на нас еще сильнее (например, Ko et al., 2008; Macrae et al., 1994a). Наконец, для людей, у которых данная эгалитарная норма так и не стала интернализованной, равенство не является ценностью, и поэтому они вынуждены контролировать свои негативные предубеждения по отношению к определенной группе. Спустя какое-то время они могут отреагировать очень негативно — и их действия дискриминационного характера будут носить еще более агрессивный характер (Plant & Devine, 2001).

В действительности активизации нормы ценностей недостаточно, чтобы большинство людей смогли блокировать все последствия своих негативных предубеждений и стереотипов, вне зависимости от обстоятельств. Однако последние исследования показывают, что на людей, для которых эгалитарные ценности играют большую роль, этот метод действует более эффективно (Moskowitz, Salomon & Taylor, 2000). Чем сильнее они стремятся к справедливости, тем слабее будут их предрассудки.

Взгляд на происходящее с точки зрения других людей. Люди становятся более толерантными по отношению к другим группам, когда пытаются посмотреть на мир с их точки зрения (Galinsky & Moskowitz, 2000; Stephan & Finlay, 1999). Например, Даниэль Батсон и его коллеги (Batson et al., 1997a) обнаружили, что люди, которых просили представить, каково находиться на месте человека, больного СПИДом, впоследствии лучше относились к людям с этим заболеванием.

Когда человек понимает, как воспринимает мир член другой группы, он начинает осознавать причины его поведения, связанные с ситуацией, в которую тот попал, ощущает несправедливость того, как с ним обошлись, и сопереживает ему (Dovidio et al., 2004; Vescio, Sechrist & Paolucci, 2003). Возможно, в этом и заключается секрет некоторых методов, связанных с ролевыми играми (McGregor,

1993). Например, знаменитая техника «Голубые глаза — карие глаза» Джейна Эллиота, направленная на ослабление расовых предубеждений, заключается в том, что участники программы становятся жертвами дискриминации из-за своего цвета глаз. После нескольких напряженных часов в качестве объекта дискриминации участники, как правило, становятся менее предвзятыми (Byrnes & Kiger, 1990) и более чувствительными к межрасовым проблемам. Когда обстоятельства позволяют нам увидеть происходящее с точки зрения несправедливо обиженных групп, мы становимся способными бросить вызов собственным стереотипам и предрассудкам.

В целом подход, основанный на целях, предполагает четыре основные стратегии вмешательства: изменить человека, изменить ситуацию, обеспечить альтернативный способ достижения целей или изменить саму цель (см. рис. 11.9). Далее мы увидим, что обстоятельства, которые повышают эффективность межгруппового контакта, частично связаны с реализацией по крайней мере одной из этих четырех стратегий.

Когда помогает общение

В ходе судебного процесса *«Браун против Совета по образованию»* Верховный суд США заслушал аргументы за и против десегрегации общеобразовательных школ в городе Топика (штат Канзас). Многие из наиболее уважаемых обществоведов страны предположили, что совместное школьное обучение чернокожих и белых детей позволит ослабить расовые предубеждения и враждебность, особенно если выполнить определенные условия (например, Allport, 1954). Идея заключалась в том, что если чернокожим и белым детям придется ежедневно общаться, то их мнение друг о друге улучшится и они поладят. К сожалению, созданию необходимых условий было уделено слишком мало внимания, и ряд ранних попыток десегрегации в действительности только усиливал напряженность между представителями различных рас (Stephan, 1978).

Ранее мы узнали, что предубеждения людей иногда связаны с тем, что они боятся членов других групп. Например, белые, которые верят в стереотипы о том, что чернокожие представляют для них физическую угрозу или что те получают больше, чем заслуживают, при общении с ними могут испытывать тревогу. Тем не менее даже те белые, которые не придерживаются таких предрассудков, точно так же могут испытывать стресс при общении с представителями другой расы, поскольку они очень хотят показать свое непредвзятое отношение и *выглядеть* соответственно в глазах других (например, Plant, 2004; Plant & Devine, 2003; Stephan & Stephan, 2000; Vorauer & Turpie, 2004). Кроме того, учитывая существование подобных предубеждений у белых, чернокожим чрезвычайно трудно определить, означают дружеские действия белого его подлинное отношение или это просто нежелание показаться расистом (например, Crocker, Voelkl, Testa & Major, 1991; Pinel, 1999; Shelton, Richeson & Salvatore, 2005). В то же

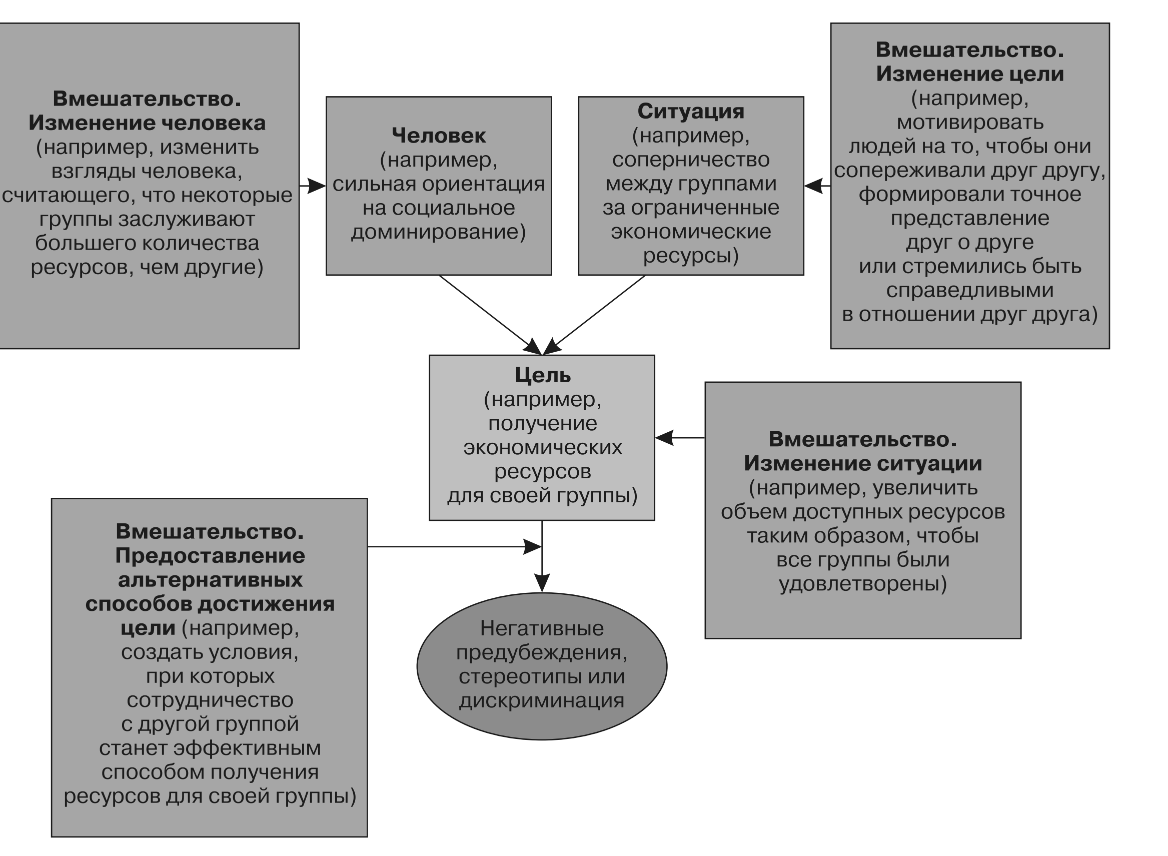


Рис. 11.9. Основанные на целях стратегии, направленные на ослабление негативных предубеждений, стереотипов и дискриминации. Некоторые особенности личности и ситуаций активизируют цели, которые могут быть достигнуты при использовании негативных предубеждений, стереотипов или дискриминации. Таким образом, наиболее эффективные меры по борьбе с предубеждениями будут включать в себя как минимум одну из следующих стратегий: (1) изменение свойств личности человека; (2) изменение характеристик ситуации; (3) предоставление людям альтернативных способов достижения их целей; или (4) предоставление людям альтернативных целей, несовместимых с предубеждениями, стереотипами и дискриминацией

время многие чернокожие придерживаются негативных стереотипов о белых и знают, что те относятся к ним предвзято. Как для белых, так и для чернокожих межрасовое взаимодействие может быть сложным, многоуровневым и трудно управляемым — особенно для неопытных людей.

К счастью, исследования могут многое рассказать нам о том, в каких случаях межгрупповой контакт — межрасовый или какой-то иной — способен привести к ослаблению межгрупповых конфликтов (Dovidio, Gaertner & Kawakami, 2003; Miller & Brewer, 1984; Pettigrew & Tropp, 2006):

- *Члены аутгруппы должны обладать чертами и способностями, которые ставят под сомнение негативные стереотипы в отношении их группы* (Blanchard, Weigel & Cook, 1975). Например, такие программы вмешательства по ослаблению предубеждений, как десегрегация школ и соблюдение равноправия при найме на работу, будут наиболее эффективными в тех случаях, когда они обеспечивают взаимодействие мужчин с успешными женщинами, а белых — с представителями меньшинств.
- Поскольку люди более благосклонно относятся к другим группам, когда считают, что толерантность является социально одобряемой, *органы власти и общественные нормы должны приветствовать межгрупповое общение* (Cook, 1978). Если управление школьного округа добровольно нанимает на работу большое количество учителей, относящихся к меньшинствам, а учителя дружат с представителями другой расы, ученики также начнут рассматривать контакты с членами других групп как нормальные.
- *Группы должны иметь равный статус, по крайней мере в момент общения* (Aronson et al., 1978; Weigel et al., 1975). Если учитель обращается с белыми учениками лучше, чем с чернокожими, или если компания нанимает женщин только на низкие секретарские должности, то вероятность того, что межгрупповой контакт приведет к изменениям стереотипов и предубеждений, крайне мала.
- *Общение должно быть индивидуальным* — то есть межличностным. Только так представители различных групп смогут заметить, что в важных отношениях они похожи друг на друга и что не все члены аутгруппы одинаковы (Herek & Capitanio, 1996; Pettigrew, 1997). Например, американские подростки, которые были лично знакомы хотя бы с одним мусульманином, чаще считали, что большинство мусульман хотят мира и благосклонно относятся к людям с другими религиозными убеждениями (Gallup, 2003). Кроме того, межличностный контакт делает возможным формирование дружеских отношений. Поддерживая их, мы начинаем лучше относиться ко всей группе в целом и больше доверяем ей (van Laar et al., 2005; Paolini et al., 2004; Pettigrew et al., 2007; Tam et al., 2009). Когда ученики в десегрегированных школах в обеденный перерыв или другое свободное время общаются в своих

расовых группах, это затрудняет личные контакты и тем самым делает невозможным ослабление негативных стереотипов и предубеждений.

- *Общение должно быть полезным* (Blanchard et al., 1975). Например, если мужчины и женщины совместно работают над проектом, который терпит неудачу, то, скорее всего, ни одна из групп не изменит свои негативные стереотипы относительно другой группы.
- Наконец, контакт, при котором члены различных групп *совместно работают над достижением общих целей*, как правило, способствует развитию толерантности по отношению к представителям другой группы (Cook, 1985).

Этот последний пункт хорошо иллюстрирует эксперимент, проведенный с мальчиками, находящимися в лагере в Оклахоме, который мы обсуждали ранее в этой главе. Когда мы оставили отряды *Rattlers* и *Eagles*, эти две группы находились на грани войны. Ситуация постепенно ухудшалась, поскольку контакт между ними приводил ко все более интенсивной вражде — дети обзывались, бросались едой и дрались друг с другом. Успешно создав враждующие группы, Музафер Шериф и его коллеги (Sherif et al., 1961/1988) решили найти способ устранения ненависти между ними. Стратегия исследователей была чрезвычайно простой: если соперничество между группами приводит к враждебности, рассуждали они, то устранение ориентации на соперничество и замена ее ориентацией на сотрудничество должны уменьшить агрессию. Поэтому ученые создали условия, в которых двум группам было необходимо сотрудничать — только так они могли получить то, что хотели. В одном случае «сломался» двигатель грузовика, используемого для перевозки отдыхающих. В конце концов, мальчики поняли, что смогут завести автомобиль, если будут тянуть его, но для этого им необходимо работать сообща. Совместная деятельность, подобная этой, привела к тому, что члены двух отрядов отказались от противостояния и к концу сезона согласились сдать деньги на то, чтобы ехать домой в одном автобусе (рис. 11.10). Заменив ориентацию на соперничество ориентацией на сотрудничество, Шериф и его коллеги сумели устранить враждебность между двумя отрядами.

Сотрудничество между членами различных групп эффективно по целому ряду причин. Оно заменяет соперничество как способ получения экономических и социальных ресурсов, мотивирует людей на более точное понимание представителей аутгруппы, ослабляя тенденцию конкурирующих групп воспринимать друг друга упрощенно (Ruscher et al., 1991). Сотрудничая с другими, мы, как правило, чаще включаем их в свое осознание «мы» — воспринимаем их как часть «нас» (Dovidio и др, 1997; Nier et al., 2001). Как мы уже говорили в главе 9, люди иногда расширяют понятие «мы», присоединяя к нему многих других, а иногда сужают его до нескольких людей (Allport, 1954; Brewer, 1991). Однако независимо от того, где люди проводят границу, они склонны общаться с теми, кто находится с ее внутренней стороны, а не с внешней. Поэтому, работая вместе с членами других групп и развивая в себе осознание того, что «все мы связаны

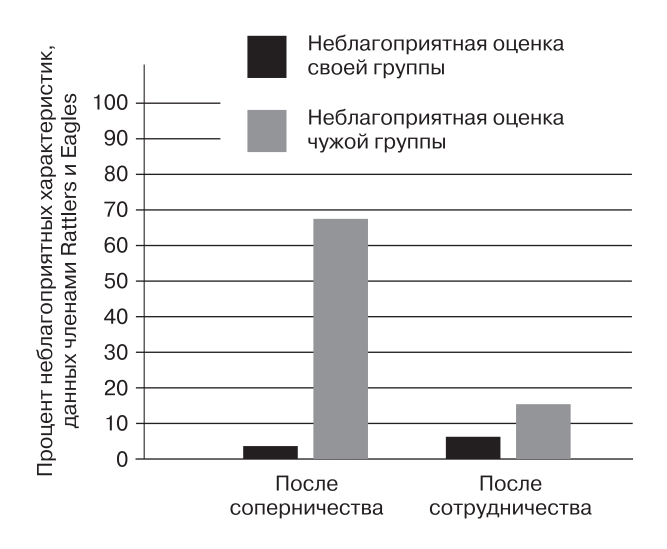


Рис. 11.10. От вражды к дружбе. Со временем, когда отряды Rattlers и Eagles перестали конкурировать друг с другом и начали сотрудничать, вражда превратилась в дружбу и было достигнуто взаимопонимание.

Источник: данные из Sherif и др. (1961/1988), таблицы 7.5 и 7.6, с. 194–195.

друг с другом», люди начинают смотреть на других так же, как на себя. Таким образом, разрушаются межгрупповые предубеждения и стереотипы.

Однако вмешательство Шерифа не ограничилось созданием условий для благотворного влияния сотрудничества. Он также реализовал другие пять принципов эффективного контакта. Поскольку мальчиков специально отбирали таким образом, что они очень походили друг на друга, ошибочные стереотипы, возникшие у двух групп, было относительно легко опровергнуть. Руководство лагеря поддерживало и одобряло сотрудничество между группами. Обе группы имели для сотрудников лагеря равный статус. Для решения задач, которые требовали сотрудничества, ребята должны были взаимодействовать друг с другом на индивидуальном уровне. Наконец, сотрудничество было успешным, поскольку приносило полезные плоды. Благодаря созданию всех необходимых условий Шериф и его коллеги смогли превратить межгрупповую вражду в дружбу и взаимное принятие.

Взаимосвязи: теория и практика

Сотрудничество в классе

Многие ранние попытки десегрегации школ не привели к ослаблению негативных предрассудков и стереотипов. Столкнувшись с неудачей, несколько команд исследователей и педагогов учли выводы, полученные благодаря экспериментам Шерифа и других ученых, и начали реструктуризацию обстановки в классе (DeVries & Slavin, 1978; Johnson & Johnson, 1975; Weigel et al., 1975).

Рассмотрим, например, концепцию *мозаичных классов*, разработанную Эллиотом Аронсоном и его коллегами (Aronson et al., 1978) и впервые внедренную в школах Остина (штат Техас).



Складывание мозаики. Объединив учеников разных национальностей и полов в одну группу для совместной работы и учебы – например, с помощью «мозаичных классов», когда деятельность детей скоординирована и направлена на сотрудничество, – руководство школы может улучшить отношения между учениками и повысить их успеваемость.

Согласно этой концепции, каждый ученик становился членом команды из шести человек — разного пола и расовой принадлежности. Неслучайно материал урока также делился на шесть частей (например, детство Линкольна, его карьера в качестве адвоката, избрание на пост президента и т. д.). Сначала каждый ученик получал свою часть материала и встречался с «экспертной» группой, состоящей из членов других команд, для которых предусматривалось то же задание (например, о детстве Линкольна). Затем ученики возвращались в свои команды и делились полученными знаниями с другими детьми. Поскольку информация, которой владел каждый ученик, была лишь частью общей картины — мозаики, то, чтобы выучить весь урок, ему была необходима помощь остальных членов команды.

Выгодная особенность такой структуры класса заключается в том, что она позволяет нам воспользоваться шестью принципами эффективного общения. Во-первых, разделившись на экспертные группы, ученики готовятся к тому, чтобы успешно обучить свои команды. Это позволяет детям, принадлежащим к меньшинствам, опровергнуть стереотипы о своей некомпетентности. Во-вторых, поскольку учитель сам распределяет учеников по командам, межрасовые контакты, как и контакты между мальчиками и девочками, получают явную поддержку и одобрение со стороны значимого лица. В-третьих, ученики обладают равным статусом — они не разделены по принципу расы или пола и исполняют одинаковые обязанности. В-четвертых, общение происходит на индивидуальном уровне, что позволяет ученикам увидеть положительные качества друг друга, и их иллюзия относительно однородности аутгруппы рассеивается. В-пятых, ученики работают совместно друг с другом для достижения общей цели — выучить сегодняшний урок. И, в-шестых, поскольку при такой организации урока успеваемость учащихся, как правило, повышается — особенно это касается школьников, раньше имевших плохие отметки, — общение приносит пользу всем ученикам, если каждому члену команды выгодно, чтобы его товарищи также добились успеха.

Действительно, дети, которые учатся в классах, где поощряется сотрудничество, начинают дружить с представителями другой расы и даже с учениками других классов (Johnson et al., 1984; Slavin & Cooper, 1999). Кроме того, в таких классах повышается успеваемость (Johnson & Johnson, 1994; Stevens & Slavin, 1995). С учетом документально подтвержденных успехов — снижения межгрупповой враждебности и улучшения учебы — классы, нацеленные на взаимодействие, могут стать мощным оружием в борьбе против негативных предубеждений, стереотипов и дискриминации.

Исследование

Представьте, что вы устроились на свою первую «настоящую» работу. И вы обнаруживаете, что в вашей компании расовые и гендерные конфликты стали обычным делом. Учитывая то, что вы узнали об ослаблении предубеждений, стереотипов и дискриминации, как бы вы могли исправить положение? Почему это поможет?

Быстрая проверка

1. Какие четыре вида стратегий по ослаблению предубеждений, стереотипов и дискриминации существуют в рамках подхода, основанного на целях? Приведите пример каждого из них.
2. Назовите шесть принципов эффективного контакта. Опишите каждый из них.
3. Что такое концепция «мозаичного класса»? Как ее использовать и чего она позволяет добиться?

Повторный взгляд. Невероятная история, произошедшая с Энн Этуотер и К. П. Эллисом



Конфликт между Энн Этуотер и К. П. Эллисом был довольно сильным и напряженным. Они презирали друг друга, и каждый был бы рад увидеть оппонента мертвым. Каким образом исследования, которые мы рассмотрели, помогают нам объяснить накал их ненависти и силу предубеждений, из которых она возникла?

Напомним, во-первых, они оба были бедны. Каждому было необходимо гораздо больше, чтобы их семьи могли хотя бы вообразить себе исполнение «американской мечты». По мере того как движение за гражданские права набирало обороты, заботы и предрассудки белых бедняков — таких как Эллис — усиливались: они думали, что доходы чернокожих, скорее всего, будут добыты из карманов белых. Это убеждение укреплялось теми, кто обладал настоящим богатством и властью. По своей сути конфликт между Этуотер и Эллисом основывался на их общем желании получить экономические и социальные ресурсы для своих групп.

Но это только одна из причин их враждебного отношения друг к другу, поскольку предубеждения и стереотипы выполняют также и другие важные функции. Этуотер и Эллис получили общественное одобрение за выражение своих предубеждений — такими были социальные нормы на тот момент. В частности, расистские нормы Старого Юга оказывали влияние на К. П. Эллиса с самого начала его жизни — его отец был членом ку-клукс-клана. Кроме того, негативные предрассудки и стереотипы помогали Этуотер и Эллису поддерживать благоприятные Я-образы. Считая белых людей аморальными, Энн Этуотер легче могла уверить себя в собственной добродетели. Унижая чернокожих в ответ на личные разочарования и неудачи, К. П. Эллис начинал считать себя более достойным человеком; и, присоединившись к ку-клукс-клану, полагал, что мог ассоциировать себя с тем, кто предпринимал доблестную и по-рыцарски благородную попытку сохранить христианскую культуру белых. Наконец, упрощенная природа стереотипов была, конечно, полезна как для Этуотер, так и для Эллиса, учитывая их почти целиком заполненную работой и тревогами жизнь.

Поэтому их предубеждения усиливались. И, поскольку им приходилось сталкиваться и бороться друг с другом все чаще, Эллис начал представлять для Этуотер все, что она так ненавидела в белых, а он мог наблюдать в ней то, чего боялся в чернокожих. Удивительно, что через несколько недель после первой встречи по десегрегации школ они начали проявлять взаимное уважение и вскоре стали настоящими друзьями. Как объяснить столь резкий поворот?

Все началось, когда организатор собраний, повинуясь гениальному озарению или просто по удачному стечению обстоятельств, уговорил Этуотер и Эллиса совместно возглавить группу по решению проблемы десегрегации. Сказать, что они не хотели работать сообща, — значит не сказать ничего. Тем не менее они согласились сотрудничать, или, скорее, не спускать друг с друга бдительных глаз, и это стало первым и важным шагом на пути к примирению, поскольку новые обязанности требовали, чтобы они *взаимодействовали*. Этот шаг был добровольным. Второй шаг — нет. «Как она могла согласиться работать вместе с куклуксклановцем?» — шипело чернокожее население. «Как наш лидер мог даже просто подумать о том, чтобы иметь дело с этой женщиной?» — ворчали последователи Эллиса. Для него такая позиция сторонников была ошеломительной: он всего лишь хотел защитить интересы белых бедняков, а в результате они перестали считать его своим. Он остался один. Так Эллис и Этуотер начали двигаться навстречу, подталкиваемые теми экстремистами, которые надеялись удержать их на расстоянии.

Они стали осторожно узнавать друг друга. И когда каждый из них попытался оценить оппонента более внимательно, обнаружилось, что у них много общего. Они оба были трудолюбивы, но бедны, оба страстно желали создать лучшие возможности для своих детей, оба напрямую высказывали собственное мнение, и оба были людьми принципа. Этуотер удивилась, узнав, что Эллис опасался приближаться к черным кварталам, тогда как она боялась оказаться в белых. Эллису стало известно, что школы для чернокожих находятся в ужасном состоянии не потому, что те не заботятся о них, как он полагал раньше, а потому, что не получают достаточного финансирования, как и школа, в которой учились его дети. Естественно, они начали сопереживать друг другу, думая о том, что у них, возможно, есть общий враг — богачи, которые не позволяли беднякам — черным *и* белым — занять достойное место под солнцем. Эллис и Этуотер расширили свое представление о том, что значит «мы», и каждый включил в него бывшего противника.

После этого они уже не могли вернуться к тому, что было прежде. Встречи продолжались, их связь становилась крепче, и вплоть до самой смерти Эллиса в 2005 году они считали,

что являются друзьями. На похоронах Энн Этуотер вспомнила о том, какими напряженными были собрания, посвященные десегрегации школ, — из-за расовой и личной неприязни — и о том, как началась их крепкая дружба. «После десяти дней тесного общения мы полюбили друг друга. Мы были близки до того самого четверга, когда он навсегда закрыл свои глаза» («Activistmourns ex-KKK leader», 2005). Несмотря на то что в каком-то смысле история Энн Этуотер и К. П. Эллиса является экстраординарной, она вполне объяснима. На нас действуют не только те же социальные силы, которые заставляли их ненавидеть друг друга и которые лежат в основе наших собственных предубеждений и стереотипов, но и те, которые вдохновили их на преодоление своих противоречий. Они способны помочь и нам сделать то же самое.

Изучив то, как переплелись жизни Этуотер и Эллиса, мы увидели, что социально-психологический анализ предубеждений, стереотипов и дискриминации показывает связь со многими областями нашей жизни. Например, мы коснулись конституционного права и общественной политики, сексуальных домогательств в вооруженных силах, расовой дискриминации в области образования, а также того, как обращаются с потребителями в торговых центрах. Мы узнали, что негативные стереотипы и предубеждения могут привести к тому, что людям будет трудно получить определенную должность и реализовать свой потенциал. Из-за существующих предубеждений представителей той или иной расы могут ошибочно обвинить в совершении преступления. И, как в случае с мозаичными классами, понимание теории социальной психологии позволяет ослабить предубеждения и повысить толерантность.

Мы также выяснили, что подобный анализ предубеждений помогает установить связь со множеством других дисциплин — от нейронауки и педагогики до когнитивной науки и культурной антропологии. Таким образом, мы можем использовать данные, которыми располагают эти науки. Мы — социальные животные и поэтому рассматриваем других в рамках тех групп, к которым они принадлежат. Неудивительно, что стереотипы, предубеждения и дискриминация формируются в результате взаимодействия различных систем, начиная с работы глубоких структур мозга и заканчивая достижениями культуры.

Резюме

Итоговая таблица целей, которых мы можем достичь посредством использования предубеждений, стереотипов и дискриминации, а также связанных с ними факторов

Цель	Индивид	Ситуация	Взаимодействие
Поддержка и защита своей группы	Ориентация на социальное доминирование	Соперничество между группами	Когда группы рассматривают друг друга в качестве потенциальных конкурентов, они могут неумышленно вовлекаться во враждебное соперничество, которого изначально опасались. Такое самоисполняющееся пророчество способно быстро запустить раскручивающуюся спираль конфликта и привести к интенсивной форме конкуренции, когда задействованные в ней группы становятся все более убежденными в том, что их противники настроены враждебно

Цель	Индивид	Ситуация	Взаимодействие
Поиск социального одобрения	Религиозность	Время	Новые члены группы или ее участники, занимающие шаткое положение, особенно сильно желают получить одобрение с ее стороны. По этой причине они значительно чаще публично выражают предубеждения, характерные для членов этой группы
Управление Я-образом	Ингрупповая идентификация / Авторитарность	Неудача	Люди с низкой самооценкой, как правило, склонны дискриминировать членов других групп. Люди с высокой самооценкой также могут делать это, но обычно это происходит в тех случаях, когда их Я-образу угрожают личные неудачи
Стремление к экономному расходованию когнитивных ресурсов	Потребность в структуре / Настроение и эмоции	Когнитивно сложные ситуации	Услышав или увидев оскорбление в адрес представителей какой-либо расы, человек может начать дискриминировать их, особенно если это соответствует его негативным предубеждениям

Планета предрассудков

Предрассудки, стереотипы и дискриминация существуют во всем мире и приводят к неприятным существенным материальным и психологическим последствиям для тех, кто становится их мишенью.

Поддержка и защита своей группы

1. Чтобы обеспечить свою группу ресурсами, мы можем создавать конкурентные преимущества для нее и начать недоброжелательно относиться к другим группам и думать о них плохо.
2. Люди с сильной ориентацией на социальное доминирование хотят, чтобы их группа господствовала над другими группами и превосходила их в материальном и социальном плане. В результате они, как правило, чаще придерживаются негативных предубеждений и стереотипов в отношении других групп.
3. В сложных экономических условиях, когда группам приходится конкурировать за материальные ресурсы, люди в большей степени склонны усваивать и выражать негативные предубеждения и стереотипы.
4. Рассматривая друг друга в качестве конкурентов, группы могут начать или усилить соперничество, которого они изначально опасались. Такое самоисполняющееся пророчество может быстро, по принципу раскручивающейся спирали, привести к более интенсивной форме соперничества.

Поиск социального одобрения

1. Мы часто выражаем или усваиваем предубеждения, стереотипы и дискриминационные тенденции, которые есть у тех людей, чье одобрение мы хотим получить.

2. Взаимосвязь между религиозностью, предубеждениями и межгрупповым конфликтом носит сложный характер. Те, кто рассматривает религию как поиск истины и смысла жизни, в меньшей степени склонны к дискриминации по сравнению с нерелигиозными людьми. Как правило, сильная приверженность своей религиозной группе имеет тенденцию быть связанной с поддержкой атак террористов-смертников на членов других групп.
3. Поскольку с течением времени нормы, касающиеся предубеждений и дискриминации, изменяются, отношение к аутгруппе, социальные установки и соответствующее поведение — по крайней мере, на виду у других людей — также меняются.
4. Новые члены группы или ее участники, занимающие шаткое положение, особенно сильно желают получить одобрение с ее стороны. По этой причине они значительно чаще публично выражают предубеждения, характерные для членов этой группы.

Управление Я-образом

1. Негативные предубеждения, стереотипы и дискриминация помогают нам управлять нашей личной и социальной идентичностью. Например, превращая членов групп меньшинств в «козлов отпущения» или возвеличивая свою группу относительно других, мы начинаем видеть себя в более выгодном свете.
2. Те, кто сильно идентифицирует себя со своей группой, и те, для кого характерен авторитаризм, в большей степени склонны использовать предубеждения и стереотипы для управления своим Я-образом.
3. Когда человек терпит неудачу в чем-то важном для него, он особенно склонен демонстрировать ингрупповые предпочтения и дискриминировать другие группы.
4. Человек с высокой самооценкой особенно склонен к дискриминации членов аутгрупп, но только в тех случаях, когда его самооценке угрожает личная неудача.

Стремление к экономному расходованию когнитивных ресурсов

1. Стереотипы позволяют нам получить потенциально полезную информацию ценой сравнительно небольших когнитивных усилий.
2. Стереотипизация других людей помогает нам интерпретировать неоднозначное поведение и предлагает стандарты, по которым мы можем оценивать членов различных групп.

3. Тенденция переоценивать однородность других групп называется воспринимаемой однородностью аутгруппы. Благодаря ей нам легче использовать стереотипизацию других.
4. Люди в большей степени склонны полагаться на свои стереотипы, когда испытывают сильную потребность в структуре или когда их настроение и эмоции не позволяют им полноценно обработать информацию о других людях либо они недостаточно мотивированны на это.
5. Ситуации, требующие большого количества когнитивных ресурсов, также повышают вероятность использования стереотипизации.
6. Негативные стереотипы, связанные с услышанными или увиденными оскорблениями в адрес представителей какой-либо расы, могут заставить человека воспринимать их менее благоприятно, особенно если это соответствует его негативным предубеждениям.

Ослабление предубеждений, стереотипов и дискриминации

1. Гипотеза неведения предполагает, что люди могут изменить свои предубеждения и стереотипы, если получают верные сведения о членах других групп. Однако одних только фактов для этого недостаточно.
2. Поскольку предубеждения, стереотипы и дискриминация выполняют несколько полезных функций, то наиболее успешными будут те стратегии вмешательства, которые принимают во внимание эти функции и их источники.
3. При определенных условиях общение между членами разных групп может приводить к дружбе и ослаблять межгрупповой конфликт: члены групп, в отношении которых присутствуют негативные стереотипы, должны иметь возможность опровергнуть их своим поведением; общение должно поддерживаться местными властями и социальными нормами; при взаимодействии члены различных групп должны обладать равным статусом; контакт следует устанавливать на индивидуальном — межличностном — уровне; общение должно приносить пользу и предполагать сотрудничество — членам различных групп необходимо совместно работать над общими целями.

Глава 12

Группы

Информирование руководства или общества о нарушениях внутри организации

Представьте себе удивление и шок, которые испытала Колин Роули, услышав после теракта 11 сентября 2001 года, как директор ФБР официально заявляет, что агентство не было предупреждено о вероятных атаках. Было ли возможно, что он не знал о неоднократных просьбах, которые ее подразделение в Миннеаполисе направляло в головной офис, чтобы получить разрешение на изъятие компьютера Закариаса Муссауи, приехавшего из Марокко и находящегося под стражей за нарушение закона об иммиграции? Разве не подозрительно было то, что Муссауи, связанный, по мнению французской разведки, с известной террористической группой, посещал летную школу, чтобы научиться пилотировать большие самолеты? Разве не было известно, что головной офис ФБР не только отказался позволить им глубже изучить дело Муссауи, но и активно препятствовал этому? Предполагая ужасную путаницу, Роули и ее коллеги различными способами пытались сделать так, чтобы их сообщения дошли до директора, миновав многочисленные бюрократические преграды.

Однако по прошествии нескольких недель, на протяжении которых накапливались доказательства того, что Муссауи мог быть «недостающим» двадцатым угонщиком, а агенты в Миннеаполисе пытались расставить все точки над i, — версия головного офиса ФБР оставалась прежней: «Мы ничего не знали». Колин Роули против желания пришла к тому, что позже назвала «печальным осознанием», — руководство одного из ведущих правоохранительных органов мира решило «занять круговую оборону, <…> чтобы спасти ФБР от позора, а его соответствующих должностных лиц — от расследования». Для женщины, столь преданной Бюро, мысли об этом были ужасающими, поскольку ее преследовал вопрос: «Если бы было позволено копать глубже, то не могли бы ли они предотвратить трагедию, по крайней мере частично?»

Роули не знала на него ответа. Однако ей было известно, что неоднократные просьбы о дальнейшем расследовании, исходящие из ее офиса, были отклонены по причине недостаточной важности и что руководители ФБР сделали официальное заявление, которое, по ее сведениям, было ложью. Тем не менее служебная записка, призванная помочь ФБР решить проблемы организации и направленная ею директору Бюро, стала результатом содействия лояльного сотрудника ведомства. Роули совершенно не ожидала, что произойдет утечка информации или что ей будет отведена роль главного свидетеля на слушаниях в Конгрессе. И она уж никак не могла предположить, что многие сотрудники Бюро посчитают ее попытки улучшить работу ФБР предательством.

Шерон Уоткинс и Синтия Купер работали не в ФБР, а в двух самых успешных американских корпорациях 1990-х годов. В 2000 году на своем пике *Enron* была седьмой по величине компанией в Соединенных Штатах; в 1999 году компания *WorldCom* стоила $115 млрд и на нее работало более 80 000 человек по всему миру. Обе организации были известны собственными творческими инновациями и тем, что определяли направление развития в соответствующих сферах. *Enron* превратилась из компании, прокладывающей газопроводы, в мегакорпорацию,



Информаторы. За борьбу с преступными нарушениями в своих организациях, которую Колин Роули, Шерон Уоткинс и Синтия Купер вели на благо американского общества, в 2002 году журнал Time присудил этим трем женщинам звание «Человек года».

которая торговала всем — начиная с природного газа и электроэнергии и заканчивая интернет-трафиком. *WorldCom* выросла из фирмы, предоставлявшей услуги местной телефонной связи, в компанию, которая контролировала бо́льшую часть телефонии, Интернета и беспроводных сетей США. В обеих корпорациях были харизматические лидеры, обладающие нестандартным взглядом на вещи. По мнению экспертов Уолл-стрит, эти руководители открыли новые способы ведения американского бизнеса в XXI веке. Их сотрудники были готовы работать не покладая рук, желая соответствовать большим ожиданиям и вдохновившись стремительно растущей стоимостью акций, которые они получили в качестве компенсации. По мнению большинства, это были великие компании.

И поэтому, когда Шерон Уоткинс указала генеральному директору *Enron* на проблему, связанную с крупными бухгалтерскими нарушениями, а Синтия Купер начала изучать подобную ситуацию в *WorldCom*, реакция их коллег и руководства была не такой, как они ожидали. Более того, теперь Уоткинс признает, что наивно полагала, будто дает своему генеральному директору возможность продемонстрировать характер и верность собственным принципам, «проявить себя как лидера». Вместо этого поведение лидеров обеих компаний было пренебрежительным и несколько угрожающим: «Здесь ничего нет», «Все не так, как выглядит», «Разве у вас нет другой работы, которую вам необходимо выполнить?» Но, подозревая, что дела обстоят действительно плохо, две женщины проигнорировали настоятельное пожелание руководства «оставить этот вопрос в покое» и занялись его тщательным анализом. Их подозрения оказались обоснованными: старшие сотрудники компаний использовали при ведении бухгалтерского учета незаконные уловки, чтобы создать видимость прибыльности, тем самым

повышая номинальную стоимость организаций на фондовом рынке — как и стоимость своих весьма значительных фондовых опционов и размер годовых бонусов. Когда выявленные Уоткинс и Купер махинации стали достоянием общественности, акции этих двух компаний упали до действительной стоимости, а их активные инвесторы потеряли десятки миллиардов долларов. Компании были вынуждены объявить о банкротстве; бесчисленное множество сотрудников потеряли рабочие места, а многие — и пенсионные сбережения.

Колин Роули, Шерон Уоткинс и Синтия Купер. ФБР, *Enron* и *WorldCom*. Их истории, которые сегодня можно связать друг с другом, способны рассказать нам многое о том, как работают — а иногда не работают — группы. Что привело эти три уважаемые организации, каждая из которых обладала талантами и опытом, к принятию таких плохих решений? Что содержащееся в самой природе данных групп мешало им услышать Роули, Уоткинс и Купер? Что такого было в лидерах этих организаций, что привело их к неудаче? И какие важные уроки о принятии решений и лидерстве мы можем извлечь из подобных грандиозных провалов?

На страницах этого учебника мы постоянно убеждались в том, что люди — «групповые существа», которые рождаются в семьях, играют с друзьями, учатся с одноклассниками, болеют с незнакомыми людьми на спортивных мероприятиях, работают с коллегами, чтобы обеспечить свою жизнь, и объединяют усилия с товарищами против общих врагов. Везде — в гостиной и на школьном дворе, на стадионе, рабочем месте или в военной части — мы живем в группах.

В данной главе мы рассмотрим, как группы влияют на отдельных людей и как отдельные люди влияют на группы. Мы убедимся, что скопление людей способствует проявлению наилучших и наихудших человеческих качеств: агрессии и сострадания, безразличия и стремления оказать помощь, лени и командного духа. Мы увидим, как случайное собрание людей может превратиться в единую группу. Мы узнаем, что порой группы удивительно эффективны, а иногда потрясающе нефункциональны. Мы исследуем динамику отношений между лидерами и их последователями и поймем, как выбирают лидеров, что делает их эффективными и почему они допускают ошибки. Таким образом, мы внимательно изучим групповые процессы, которые изо дня в день оказывают влияние на нашу жизнь.

Природа групп

В самом широком понимании группа состоит из двух или более лиц, оказывающих влияние друг на друга. Разумеется, это минималистическое определение, под которое подпадают как люди, которые просто оказались в одном месте в одно и то же время (например, ожидающие городской автобус на остановке), так и высокоструктурированные организации, члены которых имеют общие цели и идентичность (например, студенческие братства). Несмотря на то что незнакомые люди, ожидающие экспресс, гораздо меньше напоминают «настоя-

Группа состоит как минимум из двух или более лиц, которые оказывают взаимное влияние. Однако совокупность людей становится более похожа на группу, если она имеет структуру, ее члены зависят друг от друга и обладают общей идентичностью.

щую» группу, нежели женская студенческая община, обе эти группы влияют на наши действия. Поэтому мы начнем с изучения «группировок» — случайных скоплений людей — и затем обратим внимание на характеристики и функционирование «настоящих» групп.

Простое присутствие других и социальная фасилитация

Норман Триплетт был поклонником велосипедных гонок. По случайному совпадению он являлся еще и психологом. Заметив, что велосипедисты показывают более высокие результаты, конкурируя с другими велосипедистами, нежели соревнуясь с секундомером, он направился в свою лабораторию для проведения одного из первых экспериментов по социальной психологии. Триплетт (Triplett, 1897–1898) попросил детей как можно быстрее наматывать леску на катушку спиннинга. Как и в случае с велогонщиками, при нахождении рядом других дети справлялись с заданием быстрее, чем при работе в одиночку.

Триплетт объяснил это явление соревновательным инстинктом, возникающим в присутствии других людей. Однако чего Триплетт не знал — так это того, что деятельность может улучшиться, даже когда остальные не являются конкурентами, а просто случайно оказались поблизости. Почему само присутствие других способно привести к лучшим результатам? Когда мы находимся среди людей, у нас возникает состояние физиологического возбуждения; их пребывание рядом увеличивает частоту наших сердечных сокращений, ускоряет дыхание и т. д. Кроме того, люди в возбужденном состоянии, скорее всего, будут демонстрировать доминантную реакцию — привычное, хорошо усвоенное поведение (Spence, 1956). Сложите все эти факторы — и вы поймете, что одно только присутствие других должно повлечь нашу доминантную реакцию просто потому, что мы находимся в состоянии физиологического возбуждения (Zajonc, 1965).

Если эта логика верна, в одних случаях пребывание рядом с кем-либо будет приводить к улучшению результатов, а в других — к ухудшению. Когда доминантная реакция способствует решению задачи, присутствие иных лиц должно улучшать деятельность. Рассмотрим, например, ситуацию с опытным рабочим на конвейере по сборке автомобилей, устанавливающим переднее левое крыло. Эта работа предполагает, что сотрудник должен расположить крыло на одном уровне с рамой, а затем как следует толкнуть его. Для работника автомобильного завода установка крыла — это хорошо освоенная, простая задача, а значит, доминантная реакция — сначала расположить на одном уровне, затем толкнуть — позволяет ему успешно с ней справиться. Таким образом, если по цеху будут перемещаться другие люди, что усилит состояние возбуждения работника, его деятельность должна стать еще более продуктивной, чем обычно.

Но что произойдет, если изменение конструкции потребует иной процедуры установки — сначала расположить крыло на одном уровне с рамой, а затем зафиксировать крепление? Будет ли по-прежнему наблюдаться рост производительности труда работника в присутствии других людей? Зайонц утверждает, что, скорее всего, этого не случится, поскольку доминантная реакция работника больше не будет помогать выполнению задачи. По мере того как мимо работника автомобильного завода будет проходить все больше людей, его доминантная реакция — толкать с достаточной силой, чтобы прикрепить крыло к раме, — станет мешать способности аккуратно подвешивать крыло и фиксировать его посредством крепежа. Когда наши тщательно натренированные доминантные реакции не соответствуют задаче — как и бывает с большинством новых, неосвоенных задач, — нахождение рядом иных лиц приводит к ухудшению результатов.

Многочисленные исследования подтверждают теорию социальной фасилитации (Zajonc, 1965): присутствие других людей действительно улучшает результаты при решении хорошо освоенных, простых задач и ухудшает их при осуществлении неосвоенной, сложной деятельности (Bond & Titus, 1983; Guerin, 1993) (рис. 12.1). В качестве одного из примеров давайте рассмотрим эксперимент, осуществленный Джеймсом Майклзом и его коллегами (Michaels et al., 1982). После того как исследователи провели скрытое наблюдение за игроками в бильярд из команды Политехнического университета Вирджинии и оценили меткость их ударов, четыре помощника вошли в зал и стали наблюдать за игрой. Как и предсказывает теория социальной фасилитации, хорошие игроки показывали еще лучшие результаты, когда за ними наблюдали, — процент удачных ударов вырос с 71 % до 80 %. В отличие от этого, результаты менее талантливых игроков — тех, кто еще не освоил игру, — стали хуже, частота их удачных ударов снизилась с 36 % до 25 %. По-видимому, одного только присутствия других достаточно для того, чтобы облегчить доминантную реакцию (например, Schmitt et al., 1986). Действительно, наличие даже «виртуальных» других на соседнем экране компьютера способствует проявлению доминантных реакций (Park & Catrambone, 2007). Даже такие простые существа, как тараканы, демонстрируют свои доминантные реакции, подкрепляемые присутствием сородичей (например, Zajonc et al., 1969). При определенных условиях у человека усиливается данный эффект (Aiello & Douthitt, 2001). Возьмем, в частности, восприятие оценивания. Считая, что наблюдатели явно оценивают их работу, люди становятся более возбужденными, что дополнительно повышает доминантную реакцию (Cottrell, 1968; Seta & Seta, 1992; Seta, Crisson, Seta & Wang, 1989). Так, наблюдатели, способные оценить работу сотрудников завода, спровоцируют более сильную доминантную реакцию, чем наблюдатели, которые не разбираются в автомобилестроении (Cottrell

Социальная фасилитация — процесс, благодаря которому присутствие других людей повышает вероятность доминантных реакций, что приводит к более высоким результатам при выполнении хорошо освоенных задач и ухудшению результатов при осуществлении плохо изученной деятельности.

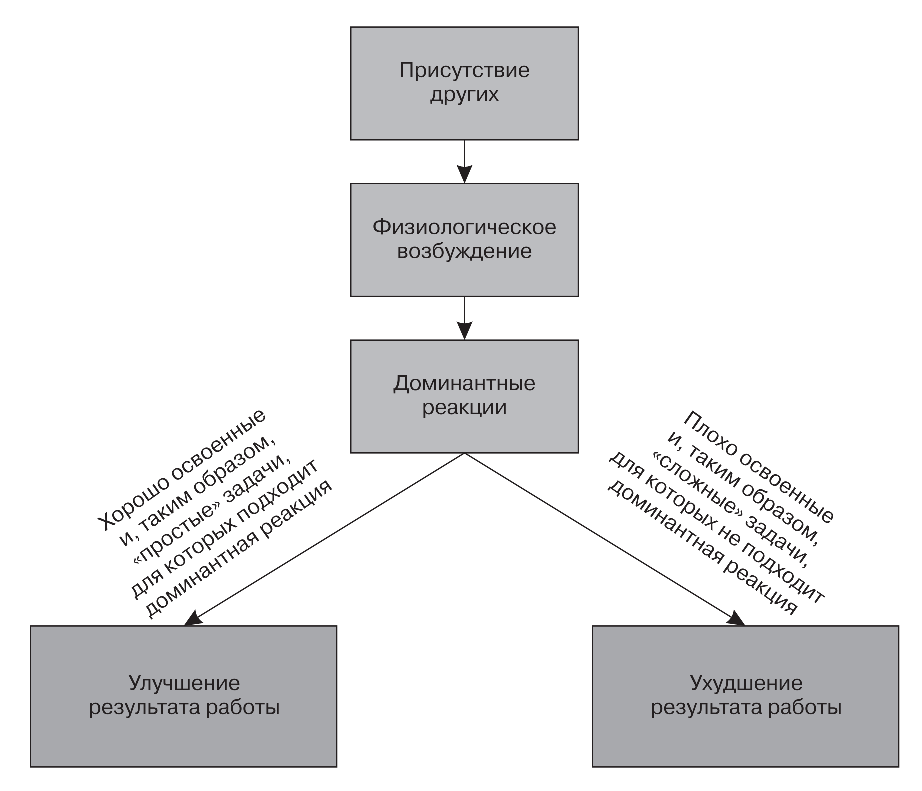


Рис. 12.1. Выполнение задач в присутствии других людей. Когда нас окружают другие люди, мы находимся в состоянии возбуждения; и, как правило, будучи возбужденными, мы ведем себя привычным, выученным образом. Подобные доминантные реакции подходят для выполнения хорошо освоенных, «простых» задач. В результате, когда рядом присутствуют другие, мы лучше выполняем хорошо освоенные задачи.

et al., 1968). Похоже, что и дистракторы (отвлекающие раздражители) увеличивают социальную фасилитацию. Любой студент, который когда-либо пытался готовиться к экзамену в шумной комнате общежития, отлично знает, что окружающие могут быть мощным отвлекающим фактором, из-за чего человеку приходится делать над собой усилие только для того, чтобы сосредоточиться на выполняемой задаче. Представьте, какое возбуждение испытывает наш рабочий завода, стараясь подавить устаревшую доминантную реакцию и одновременно игнорировать толпы шумных людей, блуждающих по заводу (Baron, 1986; Sanders, 1981). Присущее людям свойство отвлекать внимание других и наша вера в то, что окружающие постоянно оценивают нас, повышают возбуждение и таким образом облегчают наши доминантные реакции.

Таким образом, когда человек находится рядом с кем-либо еще, повышается вероятность того, что он будет демонстрировать наиболее привычные шаблоны поведения. Как мы увидим дальше, случайные скопления оказывают на людей и другое влияние.

Толпа и деиндивидуация

«Будь кем-то... еще», — предлагает *Sims Online* в рекламе своих виртуальных интернет-сообществ, где тысячи подписчиков могут выбрать себе персонажа, за которого будут жить, работать и играть. В сообществах с такими названиями, как «Альфавиль», чаще всего царит атмосфера дружбы и сотрудничества. Но не всегда. По этим киберокрестностям иногда бродят группы «гриферов», терроризирующих других невинных игроков, чтобы испортить благоприятную репутацию, которую те зарабатывали в течение нескольких дней и месяцев. Можете представить, чтобы вы сделали что-то подобное другим людям? Если вы считаете, что нет, подумайте еще раз. Когда человек присоединяется к группе людей, повышается вероятность того, что он совершит поступок, который вряд ли бы совершил в одиночку (Mann, 1981; Mullen, 1986). Почему?

Находясь в группе, люди могут потерять чувство личной идентичности и, как следствие, вести себя вопреки обычно соблюдаемым нормам, основанным на принятых ими ценностях. Этот процесс называют деиндивидуацией (Festinger et al., 1952; Le Bon, 1895/1960; Zimbardo, 1969). В группе человек утрачивает индивидуальность из-за двух вещей. Во-первых, иногда толпа маскирует идентичность отдельных людей, что делает их поступки анонимными и заставляет считать себя менее ответственными за свои действия (Prentice-Dunn & Rogers, 1980). Рассмотрим результаты классического тщательно продуманного полевого эксперимента, который мы кратко описали в главе 1 (Diener et al., 1976). Как-то в Сиэтле в ночь на Хэллоуин, когда тысячи детей в маскарадных костюмах бродили по улицам в поисках конфет и других удовольствий (да и возможностей пошалить тоже), исследователи в 27 домах по всему городу ожидали их прибытия. В фойе каждого дома стоял стол с двумя чашами — с конфетами и с монетами в один и пять центов. После приветствия взрослый-экспериментатор предлагал детям взять одну конфету, а затем выходил из комнаты, оставляя их в одиночестве или наедине с другими детьми. За цветным экраном (односторонним зеркалом) прятался наблюдатель. Пятьдесят семь процентов детей, пришедших в группах, брали дополнительные конфеты или деньги. Так поступал только 21 % детей, находящихся в одиночестве. В соответствии с выдвинутой гипотезой совершенно очевидно, что анонимность, которую обеспечивает группа, вносит вклад в увеличение числа краж: когда исследователи спрашивали имена и адреса детей, приходящих в группах, тем самым устраняя их анонимность, они воровали конфеты или деньги только в 21 % случаев.

Толпа также способствует деиндивидуации, отвлекая внимание людей от собственного *Я* и индивидуальных ценностей (Prentice-Dunn & Rogers, 1982). Во втором исследовании, связанном с Хэллоуином, Артур Бимэн

Деиндивидуация – процесс утраты человеком чувства личной идентичности, облегчающий поведение, идущее вразрез с его обычными ценностями.



В толпе вы можете потерять не только свой кошелек. Присутствие других людей позволяет скрыть личную идентичность и снять собственные запреты, из-за чего мы теряем связь со своими ценностями и делаем то, что никогда бы не сделали в другой ситуации

и его коллеги (Beaman et al., 1979) обнаружили, что дети старшего возраста (девяти лет и более), которых просили назвать свои имена и адреса, воровали дополнительные конфеты еще реже, если за чашей со сладостями стояло зеркало.

По всей видимости, увидев свое отражение в зеркале, дети начинали более объективно осознавать себя и, следовательно, становились менее способными отбросить личные ценности, запрещающие им кражу.

Эти исследования иллюстрируют одно потенциальное и наиболее проблематичное последствие, связанное с присутствием других людей: человек может быть подвержен деиндивидуации. Указанные эксперименты также дают нам некоторое представление о том, как в случайной толпе людей появляются «настоящие» группы. В каждом исследовании поведение первого члена группы оказывало большое влияние на поведение других ее участников: если первый ребенок совершал кражу, то вероятность того, что и остальные дети будут воровать, была высока; если первый ребенок брал только одну разрешенную ему конфету, то и другие следовали его положительному примеру (Beaman et al., 1979; Diener et al., 1976). Эти данные подтверждают выводы, сделанные на основе обзора 60 исследований, посвященных деиндивидуации. По словам Тома Постмеса и Рассела Спирса (Postmes & Spears, 1998), в толпе люди становятся более чувствительными к действиям других, непосредственно окружающих их людей. Так начинают появляться нормы, превращая толпу в реальную группу.

В сущности, действия даже одного человека могут инициировать структурирование первоначально беспорядочной толпы незнакомых людей. Так же как один антисоциальный человек в мирном интернет-сообществе может быть семенем, из которого прорастет агрессивно настроенная толпа пользователей, другой индивидуум, демонстрирующий просоциальное поведение в реальном мире, способен стать семенем, дающим ростки поступков, выражающихся в заботе и участии со стороны сообщества. То, каким образом группа оказывает влияние, — сложная тема, однако именно к ней мы сейчас и обратимся.

Динамическая система – система (в частности, группа), состоящая из многих взаимодействующих элементов (например, людей), которая изменяется и эволюционирует с течением времени.

Группы как динамические системы: появление норм

Представьте себе, что вы живете в общежитии для первокурсников, скажем, на 100 мест. Однажды вы получаете по электронной почте письмо, в котором говорится, что через две недели будет собрание, посвященное тому, как потратить социальный бюджет общежития. Скорее всего, будет предложено множество вариантов: некоторые студенты захотят устроить одну или две грандиозные вечеринки, другие отдадут предпочтение большему количеству менее масштабных встреч на протяжении всего года, а третьих этот вопрос вообще не будет волновать. Вне зависимости от личных пожеланий большинство из вас будет готово прислушаться к аргументированным и убедительным доводам. Итак, по мере обсуждения данного вопроса с другими студентами вы заметите, что ваше мнение немного изменилось. Конечно, вы и ваши соседи находитесь в одной лодке, поэтому, скорее всего, влияете друг на друга. В целом, учитывая, что каждый из 100 студентов общается со многими друзьями и знакомыми в общежитии, вполне вероятно, что их мнения будут неоднократно и, казалось бы, хаотически меняться.

Как вы думаете, при таких обстоятельствах вы смогли бы предсказать окончательное решение, которое вынесет ваше общежитие, или определить закономерность появившихся предпочтений? Несмотря на то что социальные психологи располагают некоторыми сведениями об общих факторах, обусловливающих влияние в больших группах, и разработали теории, позволяющие оценить сложность групповых процессов (например, Arrow, McGrath & Berdahl, 2000; Harton & Bourgeois, 2004; Latané et al., 1995), обстоятельства, подобные этим, трудно проанализировать, учитывая все нюансы: существует слишком много связей между людьми, которые придерживаются самых разных мнений и чересчур долго и сильно влияют друг на друга. Но прежде чем в отчаянии опускать руки, вам следует узнать о некоторых довольно простых инструментах для изучения сложных групповых взаимодействий, аналогичных вышеупомянутым. Эти инструменты вполне доступны, как и ноутбук, находящийся недалеко от вас.

Исследование

Вспомните, когда вы находились в группе и вели себя иначе, чем если бы вы были одни. Что заставляло вас действовать подобным образом? Если бы вы снова оказались в такой ситуации, то ваше поведение было бы таким же? Почему? Или почему нет?

Взаимосвязи: метод и факты

Применение компьютерного моделирования для изучения сложных групповых процессов

Комплексные проблемы, подобные этой, встают не только перед социальными психологами, которые пытаются разобраться во влиянии группы, но и перед метеорологами, прогнозирующими глобальные погодные изменения, экономистами, изучающими вопросы движения денег в мировой экономике, и биологами, надеющимися понять связь между хищниками и их добычей в африканской саванне. Однако с появлением высокоскоростных компьютеров решать эти когда-то непреодолимые задачи стало легче. Ученые не только разработали более сложную модель таких динамических систем — систем, которые обладают большим количеством взаимосвязанных элементов, меняются и развиваются с течением времени, но также обнаружили нечто совершенно неожиданное: зачастую порядок возникает из кажущегося хаоса (Lewin, 1992; Lorenz, 1963; Waldrop, 1992).

Чтобы проиллюстрировать это, давайте на мгновение сделаем шаг назад — в дни задолго до появления персонального компьютера. После окончания Второй мировой войны многие американские солдаты, вернувшиеся в Соединенные Штаты, начали или продолжили обучение в колледже. Для размещения новых студентов Массачусетский технологический институт (MIT) быстро построил Западное крыло, ставшее первым университетским жилищным проектом для женатых студентов-ветеранов и членов их семей. Для социальных психологов это была уникальная возможность изучить, как формируются и развиваются реальные группы. Итак, летом 1946 года Леон Фестингер, Стенли Шахтер и Курт Бэк (Festinger, Schachter & Back, 1950) из Научно-исследовательского центра Массачусетского технологического института приступили к проведению классического исследования в области психологии групп.

Для наших целей стоит отметить одно из открытий: со временем люди, живущие рядом, начали одинаково относиться к решениям общественного совета. Сто односемейных домов Западного крыла территориально были организованы в девять дворов, при этом большинство домов в каждом дворе располагались фасадом друг к другу. Так как институт поселил семьи произвольным образом, можно с уверенностью утверждать, что изначальное отношение проживающих к совету было бессистемным во всем Западном крыле. Однако постепенно разрозненные взгляды стали объединяться, но не потому, что студенты стремились стать соседями тех, кто разделяет их мнение, а потому, что люди влияли и подвергались воздействию живущих рядом с ними. Поскольку чаще всего жильцы общались в рамках своего двора, дворы превратились в уникальные группы с собственным отношением к совету Западного крыла и нормами, поддерживающими его решения либо нет. Таким образом, из хаоса возникла структура.

Фестингер и его коллеги не обладали необходимыми инструментами и не могли более глубоко изучить то, каким образом происходит кластеризация групповых социальных установок в отношении местного совета. Но благодаря современному компьютеру и простой программе табличных вычислений у нас есть возможность наблюдать, как в хаосе появляется структура (Harton & Bourgeois, 2003; Latané & Bourgeois, 1996). На рис. 12.2 под буквой «А» мы видим аппроксимацию плана Западного крыла и явно случайного распределения мнений его жителей о местном совете. Теперь мы попросим компьютер «предположить», что 100 жителей будут в первую очередь общаться с жильцами своих дворов, как это обнаружили Фестингер и его коллеги. Кроме того, мы добавим второе предположение: жители будут влиять на мнение большинства соседей, с которыми они говорят. Таким образом, компьютер посчитает, какой результат получится, если обитатели Западного крыла будут общаться с непосредственными соседями дважды в неделю в течение двух недель. Несмотря на то что гроссмейстеру понадобилось бы некоторое время, чтобы попытаться предсказать, как жители нашего выдуманного сообщества будут влиять друг на друга день за днем, для компьютера такие расчеты не представляют никакой сложности.

На рис. 12.2. под буквой «В» мы видим, что всего лишь через несколько серий компьютерного моделирования мнение существенно смещается в сторону поддержки совета Западного

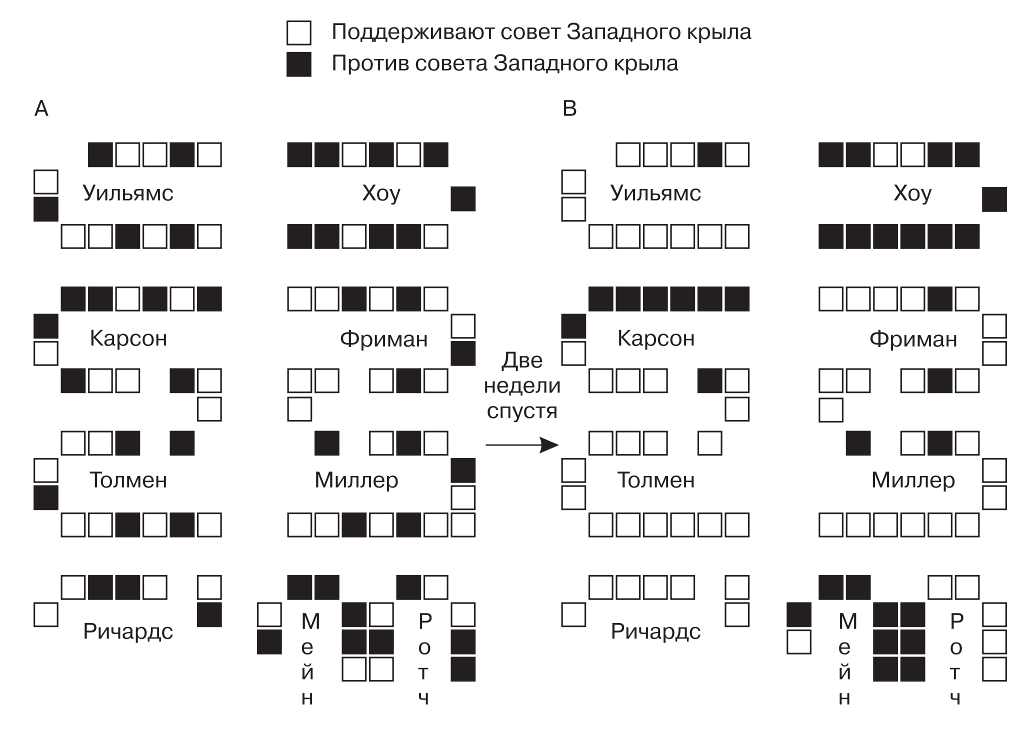


Рис. 12.2. Возникновение групповых норм в Западном крыле. В нашем компьютерном моделировании Западного крыла мы начали с задания (в качестве условия) различных социальных установок по отношению к местному совету, случайно распределенных между проживающими там семьями (схема А), и затем увидели, что большинство дворов быстро приняли общие нормы (схема В).

крыла. Тогда как дворы семей Толмена и Ричардса единогласно поддерживают совет, как и большинство жителей дворов Миллера, Фримана, Уильямса и Ротча, группы дворов Карсона, Хоу и Мейна в целом настроены против совета. Несмотря на то что некоторые люди в основной массе дворов нарушают общую тенденцию, как правило, обитатели одного двора начинают соглашаться друг с другом. В скоплении людей с первоначально разрозненными взглядами возникают группы, члены которых придерживаются общего мнения (например, Bourgeois & Bowen, 2001).

Компьютерное моделирование имеет ценность не только потому, что помогает нам объяснить существующие результаты, но и потому, что благодаря нему мы можем делать новые прогнозы. Например, что бы произошло, если бы несколько жителей, имеющих противоположные точки зрения, были помещены в одну группу? Это можно проверить, изменив несколько начальных значений, которые вводятся в компьютер. Мы обнаружим, что даже небольшие преобразования оказывают значительное влияние и мнение жителей некоторых дворов существенно изменится.

Компьютерное моделирование становится весьма полезным инструментом для понимания групповой динамики и в других областях социальной психологии (например, Hastie & Stasser, 2000; Ilgen & Hulin, 2000; Rousseau & Van der Veen, 2005; Tesser & Achee, 1994; Vallacher, Read & Nowak, 2002). Этот метод приобретает особую важность, когда исследователи «проходят полный цикл», чтобы проверить новые прогнозы, сделанные посредством моделирования реального человеческого поведения (например, Latané & Bourgeois, 2001). Так же как компьютерное моделирование помогает метеорологам предсказать погодные условия в Европе, а экономистам — разобраться в падении акций на Уолл-стрит, оно позволяет социальным психологам прояснить интригующие, но сложные взаимодействия, которые происходят между людьми в группах.

«Настоящие» группы

Толпа незнакомцев, танцующих на концерте, отличается от скопления случайных прохожих на оживленной улице. Любители концертов оказывают друг на друга влияние, тем самым демонстрируя первые признаки группы. Вместе с тем взаимное влияние — это лишь одна особенность того, что можно назвать «групповостью». Действительно, когда мы думаем о корпорациях, общественных клубах и собраниях, а также семьях, становится понятно, что группа обладает и другими важными чертами. В частности, члены настоящих групп, как правило, зависят друг от друга и обладают общей групповой идентичностью. Кроме того, группа имеет стабильную структуру.

Взаимозависимость. Члены «настоящих» групп взаимозависимы: они нужны друг другу для достижения общих целей. Говоря о взаимозависимости членов группы, мы подразумеваем не только то, что они стремятся двигаться в одном направлении. Например, несмотря на то что миллионы граждан США зарегистрированы в качестве членов Демократической и Республиканской партий и имеют общую цель — избрать собственных представителей, чтобы те воплотили выбранный ими политический курс, — они голосуют самостоя-

тельно и при этом практически не взаимодействуют друг с другом. В противоположность этому избранные каждой стороной члены Конгресса являются взаимозависимыми: каждый день они должны работать с коллегами, повышая вероятность того, что предложения их партии превратятся в закон. В Конгрессе представители Демократической и Республиканской партий выступают более реальной группой, нежели зарегистрированные избиратели со стороны демократов и республиканцев.

Групповая идентичность. Образуют ли студенты вашего колледжа настоящую группу? Ответ частично зависит от того, считаете ли вы сами себя группой (Campbell, 1958; Hogg et al., 2004; Lickel, Hamilton & Sherman, 2001). В обычный день в середине семестра студенты, которые перемещаются по территории кампуса и из класса в класс, вероятно, порой осознают, что относятся к одной группе. Но в день ежегодного матча по футболу против команды из другого штата групповая идентичность становится гораздо более заметной, а взаимодействие между студентами сильнее напоминает сотрудничество членов группы. Иногда групповая идентичность то увеличивается, то уменьшается, однако в некоторых случаях она является заметной частью повседневной жизни. Скорее всего, члены женской студенческой общины, которые живут, едят и веселятся вместе, в основном осознают свою принадлежность к данной группе. Нередко это заходит так далеко, что они с гордостью рекламируют свою общину и ходят в одежде, на которой изображены большие греческие буквы, обозначающие название их сообщества.

Люди, которые прочно отождествляют себя с определенной группой, от ее имени зачастую работают усерднее. Например, они, как правило, очень лояльны, и вероятность того, что они откажутся от своей группы в пользу другой, даже если это будет им выгодно, очень мала (Blair & Jost, 2003; Van Vugt & Hart, 2004).

Структура группы. Во многих группах вырабатывается устойчивая структура. Они могут обладать инъюнктивными нормами — общими ожиданиями в отношении того, как должны вести себя их члены, если хотят получить социальное одобрение и избежать отрицательного отношения (Levine & Moreland, 1998) (см. главы 2 и 6). Члены определенной женской студенческой общины могут ожидать друг от друга консервативного стиля в одежде, уклонения от контактов с мужчинами, носящими серьгу в носу, и хороших отметок. Группы также способны создавать для своих членов роли. В то время как инъюнктивные нормы определяют, какое поведение должно быть у всех членов, роли представляют собой ожидания по поводу того, как нужно вести себя определенным участникам группы. Можно ожидать, что президент женской общины будет объявлять повестку дня и регулярно общаться с другими университетскими общинами, а бухгалтер — собирать взносы и вести учет расходов сообщества. Благодаря тому что у членов группы есть свои роли, она становится более эффективной. Поэтому желательно, чтобы участники группы их придерживались (Barley &



Женские студенческие общины обладают всеми характеристиками «настоящих» групп. Они имеют структуру, в них распределены роли (президент, бухгалтер) и есть инъюнктивные нормы (не встречаться с байкерами). При решении таких общих задач, как проведение социальных и благотворительных мероприятий, участницы общины зависят друг от друга. Члены женских студенческих сообществ обладают групповой идентичностью — они считают себя группой.

Bechky, 1994; Strijbos et al., 2004). Только представьте себе хаос, который возникнет, если каждая представительница общины будет пытаться проводить еженедельные встречи или собирать взносы.

В группе также может быть статусная иерархия, согласно которой участники распределяются в зависимости от того, какой социальной властью и влиянием они обладают по сравнению с другими членами (Kipnis, 1984). Например, у президента женской студенческой общины очень высокий официальный статус по отношению к иным должностным лицам, чей статус, в свою очередь, выше, нежели у остальных членов. Как правило, в структурированной группе имеется стабильная коммуникационная сеть, благодаря которой участники получают информацию. Например, в высокоцентрализованных сетях информация, как правило, одновременно передается от одного члена (обычно лидера) всем остальным участникам — когда президент сообщает новость во время собрания группы. При распространении информации среди членов группы в децентрализованных сетях необходимость ее прохождения через одного конкретного человека отсутствует. На многих предпри-

Роль — ожидания группы относительно того, как должен вести себя ее член, занимающий определенную позицию.

Статусная иерархия — рейтинг членов группы в соответствии с тем, какой властью и влиянием они обладают по отношению к другим членам.

Коммуникационная сеть — структура распространения информационного потока в группе.

Сплоченность — прочность связей между членами группы.

ятиях инструкции от старших сотрудников передаются по цепочке, проходя различные управленческие уровни, пока наконец не достигают рабочих, занятых на производстве. Похоже, что жесткая статусная иерархия и коммуникационная сеть ФБР сделали его структуру менее гибкой. Из-за этого Бюро не сумело среагировать на просьбы Колин Роули из подразделения в Миннеаполисе изучить личность Закариаса Муссауи и его компьютер.

Последней характеристикой групповой структуры является **сплоченность**, или прочность связей между членами группы. Группы могут быть сплоченными, то есть между их участниками есть тесные узы, если им нравится проводить время друг с другом (межличностная сплоченность) или они посвятили себя решению групповой задачи (сплоченность вокруг задачи). Когда работа требует взаимодействия и координации, сплоченные группы работают особенно качественно (Gully et al., 1995; Mullen & Copperr, 1994; Zaccaro, 1991). Но сплоченность — это не всегда хорошо. Иногда членам команд, которые характеризуются межличностной сплоченностью, трудно оставаться сосредоточенными на решении своих задач (например, Zaccaro & Lowe, 1988), и, как мы увидим позже, при принятии решений они в большей степени подвержены совершению определенных ошибок (например, Mullen et al., 1994).

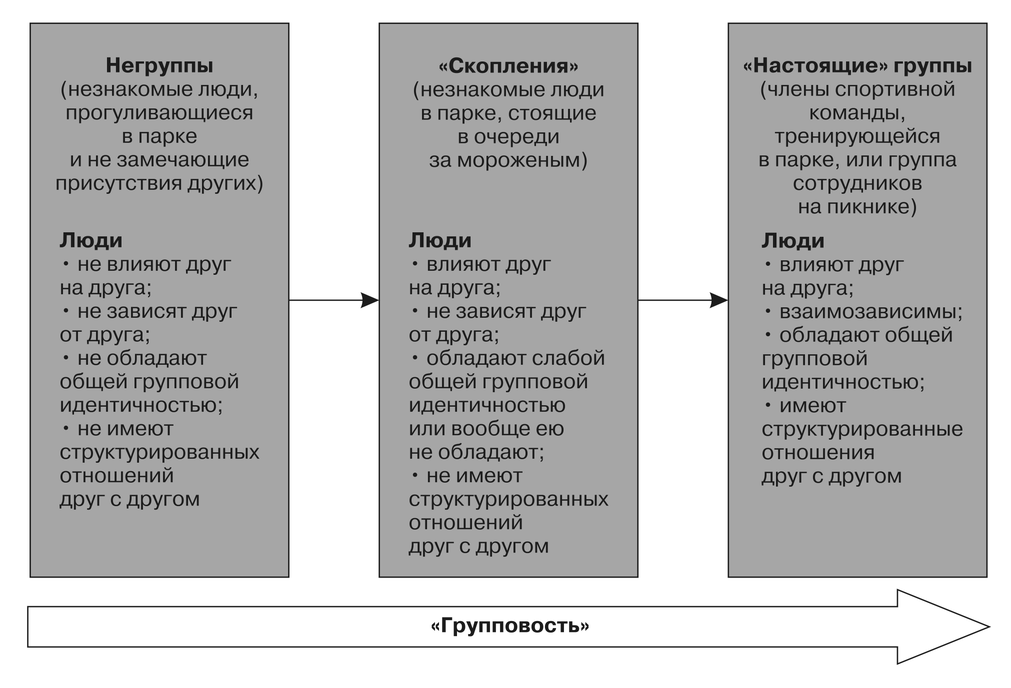


Рис. 12.3. Континуум «групповости». В своей минимальной точке группа – это два или более человека, оказывающих влияние друг на друга. Скопления людей в большей степени напоминают группы, когда их члены взаимозависимы и обладают общей идентичностью, а в самих совокупностях появляется структура (инъюнктивные нормы, роли, статусная иерархия, коммуникационные сети, сплоченность).

В целом, устойчивые группы чаще всего структурированы посредством инъюнктивных норм, ролей, статусной иерархии, стабильной коммуникационной сети и сплоченности. Если говорить в более широком смысле, структура, взаимозависимость и общая групповая идентичность отличают настоящую группу от группировки — скопления индивидуумов, влияющих друг на друга. Однако эта грань размыта. Например, настоящие группы могут существовать и без четко определенной структуры, как в случае скандирующих болельщиков на футбольном матче. Похоже, что лучше всего рассматривать «групповость» как континуум (рис. 12.3): сообщества, которые имеют структуру и члены которых обладают групповой идентичностью и находятся во взаимной зависимости для достижения общих целей, в большей степени являются группами, нежели структуры, не обладающие такими характеристиками (Levine & Moreland, 1998). В оставшейся части этой главы мы будем в первую очередь ориентироваться на эти «более похожие на группы» формирования.

Почему люди присоединяются к группам?

Очевидно, люди обладают базовой «потребностью принадлежать» к какой-либо группе (Baumeister & Leary, 1995; McDougall, 1908) и пребывание в группе является универсальной чертой человеческой жизни (Coon, 1946; Mann, 1980). Действительно, как мы видели в главе 7, исключение из группы — ужасно неприятный, даже болезненный опыт, и люди идут на многое, чтобы другие приняли их в свои ряды (например, Pickett & Gardner, 2005; Williams, Forgas & von Hippel, 2005). Но почему группы важны для нас настолько, что мы стремимся проводить в них бóльшую часть своей жизни? Какова роль групп?

Люди вступают в группы по разным причинам (Mackie & Goethals, 1987; Hogg, Hohman & Rivera, 2008; Moreland, 1987). Мы присоединяемся к группам, потому что они позволяют публично выражать ценности, как в случае, когда противники смертной казни вместе молятся при свечах в ночь накануне планируемого приведения приговора в исполнение. Мы становимся членами групп, так как они помогают нам определить себя — «узнать, кто мы есть». В других случаях мы примыкаем к группам, поскольку они обеспечивают нам необходимую эмоциональную поддержку, как в ситуациях, когда раковые больные посещают группы поддержки. В этой главе мы фокусируемся на двух других основных причинах участия людей в группах: для выполнения задач, которые в противном случае нельзя решить продуктивно, а также для получения и обмена информацией самыми эффективными способами. Кроме того, мы изучим вторичные цели вступления в группу — такие как получение материальных и социальных благ, которые дарит лидерство. Несмотря на то что далеко не все люди присоединяются к группам, чтобы стать лидерами, многие начинают стремиться к этому, как только осознают преимущества данного положения.

Быстрая проверка

1. Что такое группа? Какие характеристики увеличивают «групповость» группы?
2. Что такое социальная фасилитация? Каким образом присутствие других влияет на решение человеком хорошо и плохо освоенных задач?
3. Что такое деиндивидуация? Почему в результате этого повышается вероятность того, что человек будет вести себя антисоциально?
4. Что такое динамические системы? Чем полезно компьютерное моделирование для их понимания?

Выполнение работы

Ваша семья и ФБР. Женская община «Каппа-Каппа-Гамма» и местный совет Западного крыла. Шахматный клуб средней школы и Соединенные Штаты Америки. Клуб *Sierra* и компания *Enron*. Несмотря на значительные различия, эти группы имеют одну важную общую черту: они помогают своим членам выполнять задачи, которые было бы трудно — если вообще возможно — решить в одиночку.

Облегчение нагрузки, разделение труда

Наши предки давно обнаружили, что их шансы на личное выживание резко возрастают, если они объединяются в группу с другими людьми. В группах они стали лучше охотиться, собирать и выращивать еду; они научились строить убежища, им стало легче защитить себя; и о них заботились другие, когда они заболевали (Brewer, 1997; Caporael & Baron, 1997). Философ Барух Спиноза был прав, отметив, что «так как никто в одиночестве не настолько силен, чтобы защитить себя и обеспечить все необходимое для жизни, то, следовательно, человек по своей природе склонен к формированию общественной организации» (Durant & Durant, 1963, p. 651).

Разумеется, преимущества пребывания в группе распространяются и на менее фундаментальные задачи. Шахматный клуб предоставляет своим членам возможность тренироваться с партнерами и участвовать в соревнованиях. Политические партии и общественные движения помогают людям влиять на государственную политику. Даже сами группы часто видят выгоду в том, чтобы сплотиться для достижения своей цели: семьи объединяются с другими семьями, создавая небольшие общины. Эти общины совместно формируют государства, образующие нации, которые создают альянсы и даже более крупные организации, такие как Организация Объединенных Наций.



Совместная работа. Люди часто объединяют усилия, если задача является слишком сложной для одного человека или семьи, как в этом случае, когда группа пытается спасти дом от паводковых вод.

Потенциально работа группы более эффективна, чем индивидуальная, по двум причинам. Во-первых, «когда рук много — работать легче»: в группе люди могут разделить общую нагрузку. Например, нередко в сельскохозяйственных общинах семьи помогают друг другу убирать урожай, отводить скот на рынок и строить новые амбары. Несмотря на то что и одна семья в состоянии возвести амбар, помощь соседей значительно облегчает эту задачу. Во-вторых, в группах люди распределяют труд между собой: когда несколько человек делают одно и то же, они могут выполнять отдельные части работы. В результате у них появляется возможность специализации в конкретной области: некоторые становятся архитекторами, другие — плотниками, а третьи — геодезистами или ландшафтными дизайнерами. И поскольку специалисты, как правило, более опытны, чем работники общего профиля, группы в целом справляются с работой и лучше и быстрее, нежели это может сделать любой человек.

Это не означает, что группы всегда превосходят одиночек. Более того, группы редко реализуют весь свой потенциал (Davis, 1969; Laughlin, 1980; Steiner, 1972). Как ни странно, основная угроза эффективной работе группы тесно связана с одной из главных причин, по которым люди изначально объединяются в группы, — чтобы снизить собственную нагрузку.

Взаимосвязи: функция и дисфункция

Социальная болезнь — социальная леность

Представьте себе завод в Новой Англии по производству… маринованных продуктов. Было обнаружено, что фасовщики — рабочие, ответственные за укладку овощей в банки, стали работать небрежно. Вместо того чтобы класть в банку огурцы только нужного размера, не-

Социальная леность – уменьшение личных усилий человека при работе в группе.

которые из них начали заполнять емкости даже очень маленькими овощами. Такие огурцы всплывают и непривлекательно болтаются в рассоле, так что инспекторам в области контроля качества (полиции по маринованным огурчикам?) приходилось отбраковывать банку за банкой уже готовых маринадов. Продуктивность упаковки овощей значительно снизилась (Turner, 1978).

Но почему, спросите вы, нас должна волновать фасовка огурцов? Чтобы ответить на этот вопрос, давайте вернемся в конец 1800-х годов в лабораторию Макса Рингельмана, французского инженера, специализировавшегося в области агротехники. Рингельман исследовал продуктивность ферм и обнаружил, что наем дополнительных рабочих редко повышал производительность настолько, насколько этого можно было ожидать. В одной серии экспериментов Рингельман просил мужчин везти тележки, прилагая максимум усилий, — либо в одиночку, либо в группе. Он обнаружил кое-что любопытное: по мере увеличения числа людей, работающих вместе, уменьшалась средняя сила тяги отдельного человека. В командах из двух человек каждый был в среднем продуктивен на 93 % по сравнению с работой в одиночку; в команде из четырех человек каждый был продуктивен только на 77 %; и в командах из восьми человек каждый был продуктивен только на 49 % (Kravitz & Martin, 1986; Ringelmann, 1913).

Отчасти Рингельман объяснял неэффективность работы групп сложностью координирования усилий большого числа людей, когда их всех одновременно просили везти тележку. Однако другие исследования показали, что снижение координации — только одна из причин, по которым может падать эффективность группы (Steiner, 1972). В частности, как предполагал сам Рингельман, отдельные члены группы проявляют социальную леность: по мере того как растет численность группы, каждый начинает прилагать меньше усилий (Ingham et al., 1974; Latané, Williams & Harkins, 1979).

При выполнении некоторых задач социальная леность не является серьезной проблемой: если пять человек могут вытолкнуть машину из канавы, то у команды из десяти человек нет причин стараться изо всех сил. В конце концов, цель состоит не в том, чтобы выложиться на полную, а в том, чтобы можно было снова ездить на автомобиле. Тем не менее социальная леность будет сильно затруднять решение других задач. Целью завода по выпуску маринованных продуктов было не просто произвести некоторое минимальное количество банок в день. Напротив, компания была заинтересована в том, чтобы ежедневно изготавливать как можно больше банок с овощами. Однако менеджеры, скорее всего, не подозревали, что, нанимая дополнительных рабочих для повышения общей производительности, они также увеличивали вероятность того, что каждый из них будет «сачковать» и полагаться на других (Kerr & Bruun, 1983). Возможно, они также не предполагали, что, как только трудолюбивые рабочие увидят недобросовестное выполнение обязанностей своими товарищами, они также начнут прилагать меньше усилий, чтобы не быть несправедливо «обманутыми» и не выполнять работу за других (Kerr, 1983). Компания по изготовлению маринадов платила рабочим за усилия, которых они не совершали, а потребители оплачивали неэффективность производства. Как писали Бибб Латане и его коллеги (Latané et al., 1979), социальная леность может стать социальной болезнью.

Вполне вероятно, что члены группы будут более склонны к лени, когда их личный вклад не может быть оценен (Harkins, 1987). Например, так происходит, когда в принципе невозможно

отличить вклад каждого человека в общее дело (например, Williams, Harkins & Latané, 1981). Стоит отметить, что конвейер по фасовке огурцов был организован таким образом, что упакованные банки доставлялись в общий контейнер, где их проверяли инспектора по контролю качества. Таким образом, последние были не в состоянии определить конкретных фасовщиков маринованных продуктов, ответственных за плохо упакованные банки. Было слишком мало прямых улик в отношении сотрудников, которые работали недобросовестно.

Каким же образом поставщик маринованных продуктов может повысить производительность? Что бы сделали вы для снижения социальной лености, скажем, при работе над совместным проектом? На основании метаанализа почти 80 исследований Стивен Каро и Киплинг Уильямс (Karau & Williams, 1993, 2001) выдвинули несколько предложений.

- Сделайте так, чтобы можно было определить вклад каждого из участников (Kerr & Bruun, 1981; Williams et al., 1981). Как правило, тренеры футбольных команд снимают игроков на видео и таким образом оценивают их эффективность. Если другие члены группы могут оценить наш вклад, то вероятность того, что мы будем лениться, снижается, поскольку, как правило, мы не хотим считать себя бездельниками и нам не нравится, если окружающие так думают о нас (Harkins & Jackson, 1985; Szymanski & Harkins, 1987).
- Убедитесь в том, что задача является личностно значимой, трудной или важной (Brickner, Harkins & Ostrom, 1986; Smith et al., 2001; Zaccaro, 1984). Так, в одном эксперименте участники, упаковывая жевательную резинку, ленились реже, если считали, что она будет включена в сухой паек для американских солдат, проходящих службу за рубежом (см. рис. 12.4; Shepperd, 2001).
- Сделайте так, чтобы члены группы понимали, что их личные усилия приведут к более высоким результатам всей группы (Shepperd & Taylor, 1999). В частности, весьма вероятно, что люди будут лениться меньше, если они считают, что могут внести уникальный вклад в достижение групповой цели; если у каждого члена группы есть свое задание, то человек не будет надеяться на то, что другие сделают что-то за него.
- Попробуйте увеличить межличностную сплоченность группы. Например, люди реже бездельничают, если работают вместе с друзьями, а не с незнакомыми людьми. Конечно, вам не всегда удастся сделать так, чтобы в вашей группе все были друзьями. Однако вы можете попытаться улучшить мнение ее членов друг о друге. Если вы будете относиться к участникам группы с уважением, то это усилит их групповую самоидентификацию и готовность работать во имя общих целей (Simon & Stürmer, 2003).
- Принимайте в группу людей, которые склонны к коллективизму. Подобные люди — в частности, женщины и жители восточных стран, например Японии, — в меньшей степени склонны к безделью, нежели индивидуалисты — мужчины и жители западных стран, таких как США (например, Earley, 1989; Gabrenya et al., 1985; Klehe & Anderson, 2007).

Несмотря на то что желание людей бездельничать, находясь в группе, является довольно сильным, преимущества групповой работы слишком велики и многие задачи гораздо эффективнее решать при помощи группы, нежели самостоятельно. Кроме того, в некоторых случаях люди работают усерднее именно в группе, чем в одиночку. Например, когда члены группы считают, что задача является важной, они часто работают старательнее, чтобы компенсировать недостаточные усилия других (например, Liden et al., 2004; Williams & Karau, 1991).



Рис. 12.4. Достаточная причина для исчезновения социальной лености. Участникам одного эксперимента было предложено в течение 10 минут упаковывать жевательную резинку – более чем «захватывающее» задание! Два графика слева иллюстрируют типичный эффект социальной лености: испытуемые упаковывали меньше жевательной резинки, если считали, что их работу нельзя оценить, – они думали, что никто не узнает, кто именно и сколько продукта упаковал. Но когда работа приобретала дополнительный смысл – испытуемым говорили, что жевательная резинка будет включена в сухой паек американских солдат, проходящих службу за рубежом, – социальная леность исчезала: участники эксперимента упаковывали больше жевательной резинки, несмотря на то что по-прежнему считали, что никто не узнает, кто именно и сколько ее упаковал (Shepperd, 2001). Наделяя задание смыслом и придавая ему важность, мы можем уменьшить вероятность того, что у членов группы будет наблюдаться социальная леность.

Источник: данные Shepperd (2001), таблица 1.

А если участники думают, что их работа спустя рукава сдерживает всю группу, они могут начать прилагать больше усилий (например, Hertel, Kerr & Messé, 2000; Messé et al., 2002). В конце концов, мало кто из нас хочет, чтобы его считали «слабым звеном» (и сами мы не желаем считать себя таковыми) — человеком, который мешает группе добиться цели.



Ожидания неудачи индивидуальных действий и успеха группы

Вы когда-нибудь готовились к занятиям вместе с другими студентами? Почему? Мы подозреваем, что на ваше решение в пользу подготовки в группе или против нее повлияли две простые причины: (1) насколько хорошо, по вашему мнению, вы сдадите экзамен, занимаясь самостоятельно, и (2) насколько хорошо, по вашему мнению, вы могли бы сдать экзамен, готовясь к нему с другими

студентами. Если вы верите в то, что лучше справитесь с задачей, работая сообща с кем-либо, нежели в одиночку, то вы, скорее всего, создадите группу или присоединитесь к уже существующей (Zander, 1985).

Люди чаще вступают в группу, если опасаются, что, действуя обособленно, они могут потерпеть неудачу (Loher et al., 1994). Например, Джеффри Ванкувер и Даниэль Илджин (Vancouver & Ilgen, 1989) предложили студентам и студенткам Университета штата Мичиган выбрать, хотят ли они работать над шестью различными заданиями в одиночку или вместе с другим студентом. Некоторые из задач были стереотипно «мужские» — такие как замена масла в автомобиле или проектирование помещения для хранения инструментов. Другие задания являлись типично «женскими» — в частности, оформление витрины или тест на тему цветоводства. Ванкувер и Илджен предположили, что мужчины будут менее уверены в своих силах, столкнувшись с «женскими» задачами, а женщины — с «мужскими». Таким образом, они считали, что студенты предпочтут работать в одиночестве над заданием, которое соответствует их полу, и совместно с кем-то — над тем, выполнение которого характерно для другого пола. Так и произошло. Когда ожидания студентов касательно того, добьются ли они успеха, снижались, росло их желание работать сообща с другими.

Мы подозреваем, что неуверенные в себе студенты предпочитали работать с кем-либо, поскольку верили, что их партнеры окажутся более опытными в решении задачи, или исходя из того, что «две головы лучше, чем одна». Люди чаще присоединяются к группе, если полагают, что это приблизит их к желаемой цели. В исследовании Делавэрского университета Эдгар Таунсенд (Townsend, 1973) обнаружил, что студенты, которые считали, что вступление в какую-либо организацию — это плодотворный путь к достижению их личных и общественных целей, особенно часто становились активистами групп волонтеров вне кампуса. Неудивительно и то, что люди, которые в прошлом добились успеха, работая в группах, скорее всего, в дальнейшем предпочтут групповую деятельность (Eby & Dobbins, 1997; Loher et al., 1994).

C Текущие потребности, индивидуалистические общества

В некоторых обстоятельствах присоединение к группе является более привлекательной стратегией, нежели в остальных. Иногда у человека просто нет выбора, например, когда рабочий, чтобы получить место на заводе, должен вступить в профсоюз. Однако чаще всего люди примыкают к группе, если ситуация такова, что им трудно добиться успеха в одиночку. Так, рабочие сформировали профсоюзы, чтобы усилить свое влияние на заработную плату и условия труда, а американские граждане создали такие группы, как Национальная ассоциация содействия прогрессу цветного населения (NAACP) и Национальная стрелковая ассоциация (NRA), с целью продвижения собственных общественных

интересов. Когда обстановка не позволяет людям достичь цели по отдельности, их интерес к совместной работе значительно возрастает (Tropp & Brown, 2004; Zander, 1985).

Некоторые общества в большей степени склонны «культивировать» группы для повышения производительности. Кто чаще присоединяется к группам — члены индивидуалистического или коллективистского сообщества? Вы, наверное, догадались, что последние. В конце концов, мы видим, что коллективизм в значительной степени отражает интересы групп — зависимость от других, подчинение потребностей индивида потребностям группы, лояльность и преданность. Однако существует интересный парадокс: люди в таких обществах вступают в меньшее количество групп. Как правило, члены коллективистского общества настолько преданы уже существующим группам, что не обращаются к другим формированиям, если им вдруг требуется помощь для решения какой-либо задачи. Напротив, давайте рассмотрим типичных индивидуалистов. Будучи менее привязанными к своим текущим группам, они чувствуют, что могут «отправиться на поиски» другой группы, которая будет удовлетворять их потребности в данный момент. В индивидуалистических обществах люди быстро присоединяются к большому числу групп, хотя их преданность может быть недолговечной (Triandis, 1995).

Члены индивидуалистических обществ вступают в несколько групп сразу и по другим причинам. Как правило, индивидуалистические общества богаче, более развиты и часто более урбанистичны, чем коллективистские общества. С учетом этих факторов людям легче примыкать к ряду групп одновременно (Meister, 1979; Stinchcombe, 1965). Городская жизнь сталкивает в одном и том же месте многих незнакомых людей, которые способны работать вместе для достижения общих целей. Кроме того, на членов обществ с высокоразвитой грамотностью воздействуют и связи с другими странами — через газеты, журналы, доски объявлений и Интернет. Представители менее развитых обществ могут узнать о потенциально полезных группах только посредством личных контактов, телевидения, радио или благодаря другим людям.

В Когда группы наиболее продуктивны?

Каковы характеристики эффективных групп? Существуют ли личностные особенности, делающие одних членов группы более ценными, чем другие? Являются ли группы, члены которых похожи друг на друга, более продуктивными, нежели группы, члены которых имеют разное прошлое и обладают различным опытом и навыками?

Ответы на эти и подобные вопросы практически всегда одни и те же: все зависит от обстоятельств, а также от типа задачи, которую группа надеется решить (Davis, 1973; Hackman & Morris, 1975; Holland, 1985; McGrath, 1984; Steiner, 1972).



Защита окружающей среды. Некоторые проблемы и задачи настолько глобальны и объемны, что успеха можно добиться только при координации усилий большого числа людей. Миллионы во всем мире считают, что такой задачей является защита экологии Земли, и они вместе создали тысячи групп, которые занимаются уборкой парков и очисткой рек, препятствуют вырубке лесов, стремятся сократить выбросы выхлопных газов и заводских отходов и призывают мир к вторичной переработке мусора.

Для тех или иных задач необходимы различные навыки. Чтобы вытащить автобус из кювета, нужно обладать одними умениями, а чтобы поддерживать безопасность страны — другими. В этом разделе мы рассмотрим, каким образом характеристики группы соотносятся с требованиями задачи, определяя продуктивность группы.

Кто обязательно должен быть в группе? Подбор правильных людей на конкретную должность — это трудная задача, с которой сталкиваются все руководители, начиная с тех, кто работает в ведущих государственных организациях и компаниях из списка *Fortune 500*, и заканчивая теми, кто трудится в ресторанах быстрого питания: какие люди смогут эффективно работать вместе и с какой задачей они справятся лучше всего? Роберт Хоган и его коллеги (Driskell, Hogan & Salas, 1987; Hogan et al., 1989) разработали план для изучения этого вопроса. Они выдвинули предположение о том, какие люди лучше всего подходят для той или иной работы, классифицировав задания в соответствии с навыками, требуемыми для их успешного выполнения, а работников — в зависимости от их основных личностных характеристик. Например, осторожные и уступчивые члены команды должны хорошо решать повседневные, рутинные задачи, в частности заниматься бухгалтерским учетом, но будут плохо справляться с творческой работой, где ценными являются такие черты, как оригинальность, нонконформизм и готовность идти на риск. Напротив, команда, состоящая из людей, обладающих отличными социальными навыками, будет особенно эффективно выполнять такие задачи, как обучение, но покажет плохие результаты

при осуществлении традиционной работы, при которой их желание общаться будет идти вразрез с необходимостью внимательно следить за деталями и соблюдением процедуры.

Точно так же большинству команд по решению проблем потребуется по крайней мере один ориентированный на результат и энергичный человек (иначе команда вообще не будет работать), один человек, который отличается воображением и любопытством (иначе команда не придумает никаких хороших идей), и один приятный в общении и толерантный человек (иначе члены команды не смогут поладить друг с другом) (Morrison, 1993). Командам, в которых слишком много общительных людей, часто трудно сфокусироваться на решении задачи, а в командах, где таких людей мало, нет атмосферы взаимопонимания, необходимой для генерирования новых идей (Barry & Stewart, 1997). В целом, можно сделать следующий вывод: в наиболее продуктивных группах люди, как правило, дополняют друг друга и их личностные характеристики точно соответствуют требованиям задач (Bell, 2007).

Насколько важно разнообразие? Рассмотрим две баскетбольные команды, состоящие из мужчин, рост которых в среднем равен 6 футам и 8 дюймам. В команде А все пять игроков ростом 6 футов 8 дюймов, что делает эту команду однородной по высоте. В команде Б рост одного из игроков — 7 футов 1 дюйм, второго — 6 футов 10 дюймов, третьего — 6 футов 9 дюймов, четвертого — 6 футов 6 дюймов и пятого — 6 футов 2 дюйма; эта команда отличается разнообразием по высоте игроков, или является гетерогенной по высоте. При прочих равных условиях какую команду вы предпочли бы тренировать?

Мы подозреваем, что вы выбрали бы команду Б, поскольку большее разнообразие по высоте позволит вам легче подобрать игроков для выполнения различных функций на каждой баскетбольной позиции — найти подходящего человека для решения определенной задачи. Гетерогенной команде Б проще удовлетворить различные потребности игры в баскетбол. На самом деле разнообразие команды имеет ценность не только в спорте (Widmeyer, 1990). Разнородные группы также могут обладать важными преимуществами по сравнению с однородными группами и в других областях (например, Horwitz & Horwitz, 2007; Levine & Moreland, 1998; Schulz-Hardt et al., 2002; van Knippenberg & Schippers, 2007).

Преимущества группового разнообразия, как и преимущества различных типов личности, в значительной степени зависят от задачи (Laughlin, 1980; Steiner, 1972). Гетерогенность группы полезна при решении задач, в которых для нахождения правильного ответа группа нуждается только в одном человеке. В более общем плане разнородные группы лучше всего справляются с задачами, требующими новых решений, гибкости и быстрого приспособления к меняющимся условиям (например, Nemeth, 1992). Так, ученые, чья работа требует инноваций и творчества, справляются с ней лучше, если в их команду входят специалисты из различных областей науки (Pelz, 1956). Точно так же

управленческие команды, члены которых обладают различным образованием и опытом, подходят к решению задач более творчески (Bantel & Jackson, 1989; Wiersema & Bantel, 1992).

Это не означает, что разнообразие не имеет никаких минусов. Разнообразие в опыте часто может негативно сказываться на продуктивности выполнения заданий, с которыми группа могла бы справиться успешно, если бы каждый из ее членов играл свою роль. Кроме того, для рабочих команд, состоящих из людей самых разных типов, с различными ценностями и опытом, часто характерна высокая текучесть кадров (Cohen & Bailey, 1997; McCain et al., 1983), и общение в таких группах, как правило, является более формальным и редким (Zenger & Lawrence, 1989). Поэтому следует тщательно взвешивать все преимущества и недостатки разнородных групп.

Культурное многообразие и результативность работы группы. Проблема неоднородности групп остро стоит перед сегодняшними американскими работодателями, поскольку с каждым годом команды становятся все более разнообразными по демографическим характеристикам. В 2008 году 47 % американских работников были женщинами и около 30 % являлись представителями этнических меньшинств (по данным Департамента труда США, 2009). Кроме того, этнические меньшинства обеспечивают бóльшую часть прироста соискателей. Учитывая тот факт, что в настоящее время предприятия, как правило, работают в глобальном масштабе и отличаются большим культурным многообразием, очень важно понимать, каким образом оно влияет на результативность бизнеса.

Как и в случае с другими характеристиками, культурное разнообразие может иметь свои преимущества и недостатки, которые сказываются на продуктивности группы (например, van Knippenberg, De Dreu & Homan, 2004). В том, что касается плюсов, исследования показывают, что белые студенты более тщательно размышляют об актуальных расовых проблемах и социальной политике, если считают, что им придется работать в группах с расовой неоднородностью (Antonio et al., 2004; Sommers, Warp & Mahoney, 2008). Кроме того, группы, которые отличаются культурной гетерогенностью, генерируют больше идей для решения проблем, особенно если те связаны с многообразием культур (McLeod & Lobel, 1992).

Однако, как мы видели ранее, разнообразие имеет и свои недостатки. Они могут быть особенно значительными, если неоднородность групп носит расовый или этнический характер. Как правило, люди предвзято относятся к представителям других расовых и этнических групп и зачастую плохо понимают их. В результате на рабочих местах с расовой и этнической неоднородностью чаще возникают проблемы с коммуникацией и наблюдается отсутствие сплоченности. Наряду с этим сотрудники, работающие в культурно неоднородных группах, в меньшей

степени преданы компании, нередко пропускают работу или меняют ее. Таким образом, негативные черты этнического и расового разнообразия сотрудников могут быть весьма существенными, перевешивая его преимущества (Maznevski, 1994; Milliken & Martins, 1996; Pelled, 1996).

Впрочем, так бывает не всегда. Уоррен Уотсон, Камалеш Кумар и Ларри Майклсен (Watson, Kumar & Michaelsen, 1993) в рамках курса для топ-менеджеров сформировали группы, состоящие из четырех или пяти студентов. Около половины этих групп являлись однородными, в них входили только белые американцы. Остальные группы были гетерогенными в культурном отношении и включали белого американца, афроамериканца, американца испанского происхождения и иностранного гражданина из Азии, Латинской Америки, Африки или с Ближнего Востока (в неоднородных группах из пяти человек также был еще один американец испанского происхождения или иностранный гражданин). Командам было предложено решить четыре различные бизнес-задачи в течение одного семестра. Как показано на рис. 12.5, изначально у гетерогенных групп возникли проблемы: их результаты были хуже, чем у однородных групп, и у их членов появлялись трудности при общении друг с другом. Однако за семестр члены неоднородных групп научились работать сообща и к последнему заданию взаимодействовали между собой так же хорошо, как и участники однородных групп. Еще важнее, что это последнее задание они выполнили не хуже гомогенных групп.

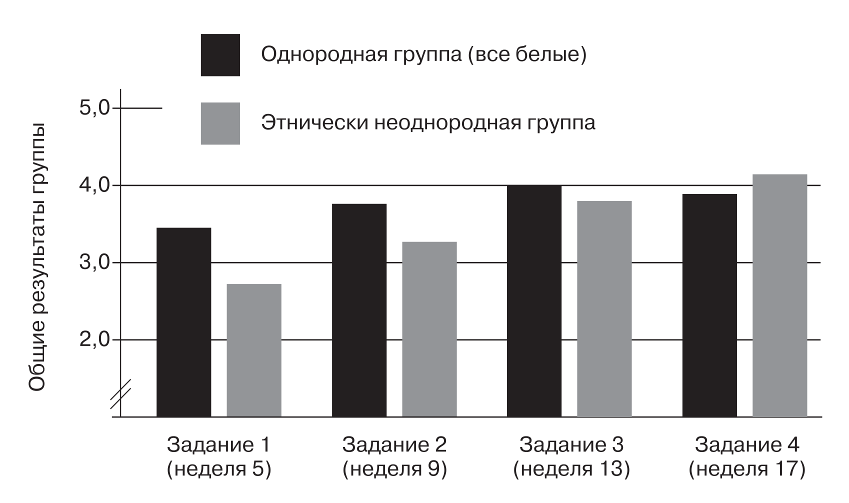


Рис. 12.5. Преодоление потенциальных трудностей, связанных с культурным разнообразием. В одном исследовании студентов, проходящих курс менеджмента, распределили по этнически однородным (все белые) и этнически неоднородным группам. Было обнаружено, что сначала у гетерогенных групп были проблемы при взаимодействии их членов друг с другом и они плохо справлялись с поставленными задачами. Тем не менее к концу семестра эти трудности исчезли и выполнение заданий значительно улучшилось.

Источник: данные из Watson и др. (1993), таблица 2.

Эти данные свидетельствуют о том, что культурно разнообразные группы могут преодолеть свои первоначальные проблемы и стать более продуктивными, если они будут обладать достаточной мотивацией и возможностями. Если менеджеры найдут способ усилить сплоченность группы, ее заинтересованность в решении задач, улучшить координацию действий и коммуникацию между ее членами, то преимущества культурного разнообразия могут быть огромными.

Быстрая проверка

1. Что такое социальная леность? В каких ситуациях люди склонны к социальной лености больше всего? Что можно сделать для того, чтобы уменьшить социальную леность?
2. Почему люди в индивидуалистических обществах обычно принадлежат к большему количеству групп?
3. Каких людей лучше всего включать в группу для повышения ее продуктивности? Каким образом это может зависеть от задач группы?
4. Каковы плюсы и минусы культурного разнообразия группы при решении задач?

Исследование

Вспомните группу, с которой вы недавно работали над каким-либо заданием. Была ли она эффективной, и в чем именно? Или неэффективной? В чем? Учитывая то, что вы теперь знаете о работе группы, что бы вы сделали в следующий раз, чтобы повысить ее результативность?

Принятие правильных решений

Группы часто обладают большим количеством полезной информации. Даже узкий круг друзей бывает очень информативен. Приятели могут посоветовать хорошую пиццерию, интересные курсы по психологии, указать на прибыльные возможности для инвестиций. Они сообщат вам, что ваши политические убеждения основаны на ошибочной информации, или подтвердят, так ли вы привлекательны, умны и оригинальны, как думаете о себе.

Вместе с другими легче выполнять физическую работу, и точно так же группа может помочь вам при выполнении когнитивных задач и принятии решений (Laughlin, Carey & Kerr, 2008). Преимущества когнитивного сотрудничества увеличиваются, по мере того как усложняются задачи, которые стоят перед человеком, вынужденным принимать решение (Frings et al., 2008; Wilson, Timmel & Miller, 2004), и когда члены группы могут свободно обмениваться информацией друг с другом (например, Resnick et al., 1991; Stasser, 1992; Thompson, Levine & Messick, 1999; Tindale & Sheffen, 2002). Рассмотрим топ-менеджеров любой корпорации. Один из них может быть экспертом в области

производства, другой — в области маркетинга, а третий — в сфере финансов, продаж или юриспруденции. Благодаря этому генеральному директору не обязательно разбираться во всех вопросах. Ему просто необходимо иметь доступ к людям, которые обладают соответствующими знаниями и готовы ими поделиться. Если говорить на языке социальной психологии, стабильная, хорошо функционирующая корпорация обладает трансактивной памятью: знанием, локализованным в памяти отдельных членов группы, и способами его передачи посредством общения (Wegner, 1987, 1995). Трансактивную память имеют многие группы, при этом у них больше знаний, чем у каждого отдельного члена (например, Austin, 2003; Littlepage et al., 2008; Wegner, Erber & Raymond, 1991; Zhang et al., 2007).

Поскольку трансактивная память обеспечивает группу таким большим количеством информации, групповые решения могут быть точнее, чем индивидуальные. Это хорошо проиллюстрировали в своем эксперименте Ларри Майклсен, Уоррен Уотсон и Роберт Блэк (Michaelsen, Watson & Black, 1989). Студенты из 25 учебных групп, проходящие курс по организационному поведению, были разбиты на небольшие команды, в которых они в течение семестра работали над различными заданиями. Кроме того, учащиеся сдавали шесть экзаменов, вначале индивидуально, а затем, после представления листов с ответами, решали те же задачи в группе. Оценки групп были не только выше, чем средняя оценка их членов, но и выше, чем лучшая индивидуальная оценка в группе. Действительно, только в трех из 222 команд наиболее успешные участники смогли получить оценку выше, чем вся группа. Таким образом, при определенных обстоятельствах практически все члены выигрывают от общих знаний группы (Watson et al., 1991).

Конечно, группы не всегда побуждают своих членов принимать более взвешенные решения. Иногда группы просто не обладают точной информацией. Кроме того, даже если кто-то в группе располагает полезной информацией, в ряде случаев она распространяется неэффективно (Sargis & Larson, 2002; Wittenbaum & Stasser, 1996). И, наконец, даже когда информация циркулирует среди членов группы, они могут предвзято и неправильно обрабатывать ее. Например, так происходит в ситуациях, когда люди самостоятельно принимают решения, но группы учитывают только ту информацию, которая подтверждает их первоначальное мнение (Brownstein, 2003; Frey & Schulz-Hardt, 2001; Kray & Galinsky, 2003). Позже мы рассмотрим, как пребывание в группе влияет на то, каким образом человек принимает решение. Однако сначала поговорим о личностных и ситуативных факторах, которые заставляют людей использовать группу в качестве источника информации и вспомогательного средства в процессе принятия решений.

Трансактивная память – система групповой памяти, состоящая из (1) знаний, имеющихся у отдельных членов группы, и (2) коммуникационных сетей для обмена этими знаниями между членами группы.

 Потребность знать

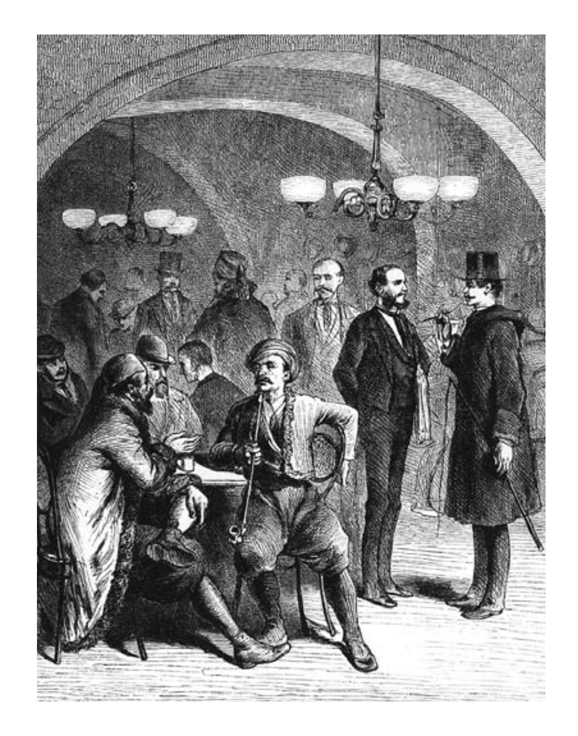
Люди с жаждой знаний часто стремятся присоединиться к группе. В самом деле, существуют тысячи групп и организаций, созданных для того, чтобы делиться информацией. Заинтересованные люди собираются в учебных группах для подготовки к предстоящим экзаменам, в инвестиционных клубах — для составления финансового анализа и в астрономических клубах — чтобы поделиться познаниями о космосе. Компьютерная революция привела к бурному развитию чатов, блогов и таких веб-сайтов, как *MySpace.com*. Общение в Интернете в группах по интересам напоминает европейские «клубные общества», в рамках которых люди встречаются, чтобы обсудить волнующие их вопросы искусства, философии, литературы и события дня. Те, кто «желает знать», часто пытаются найти ответы на свои вопросы при помощи групп.

Эта потребность знать может выйти далеко за пределы простого интеллектуального любопытства. Например, человек, имеющий неизлечимое заболевание, может обратиться за информацией к группе самопомощи и поддержки. Несмотря на то что цель подобных групп другая — обеспечение эмоциональной поддержки или установление дружеских связей, некоторые люди присоединяются к ним прежде всего в поисках информации. В частности, исследование ВИЧ-инфицированных гомосексуалистов показало, что значительное число членов перестало посещать собрания, когда их группы поддержки прекратили предоставлять новую информацию (Sandstrom, 1996).

 Неопределенные обстоятельства

У большинства из нас возникает потребность знать, если мы сталкиваемся с обстоятельствами неопределенности. Довольно просто представить, что вы попадаете в следующую ситуацию: ваш визит к врачу приближается к концу, как вдруг в кабинет возвращается доктор и с обеспокоенным видом произносит: «У меня плохие новости. У вас опухоль головного мозга, и вы нуждаетесь в операции». Вы находитесь в шоке и задаете своему врачу несколько вопросов, однако все последующие дни вас преследуют мысли о том, что вам предстоит. Вы хотите знать, как пройдет операция и как вы будете себя чувствовать после нее. Вы желаете знать, являются ли ваши страхи обоснованными или же вы принимаете происходящее слишком близко к сердцу. Столкнувшись с неопределенностью, вы хотите получить больше информации.

Серия классических экспериментов Стенли Шахтера (Schachter, 1959) посвящена тому, как неопределенность влияет на желание пообщаться с другими людьми. Участникам эксперимента сообщили, что их ждут удары электрическим током, которые будут либо «весьма болезненными» (состояние сильного страха) либо «совершенно безболезненными» (состояние слабого страха). Пока





От клубных обществ к Всемирной паутине. Точно так же как в XIX веке в Париже писатели и художники встречались, чтобы поделиться мнениями и обсудить свои произведения и тенденции времени, сегодня студенты собираются в «киберпространстве», чтобы поделиться, обсудить и выразить свое мнение по интересующим их вопросам.

исследователи якобы подготавливали оборудование, испытуемым предлагалось выбрать, хотят ли они ждать своей очереди в одиночестве или вместе с другими людьми. Участники, находящиеся в состоянии сильного страха, как правило, предпочитали находиться вместе с другими людьми, если те пребывали в такой же ситуации, что и они, то есть ожидали ударов током. Как пишет Шахтер, «страдающий человек не просто ищет компанию, он ищет компанию людей, которые страдают так же, как и он» (с. 24). Ученый предположил, что такое предпочтение позволяло участникам эксперимента удовлетворить потребность в информации — находясь рядом с другими людьми, которые «страдали» так же, как и они, и наблюдая за их поведением, испытуемые могли оценить обосно-

ванность собственного страха. В ситуации неопределенности люди стремятся к тому, чтобы искать дополнительную информацию у кого-либо еще — чтобы включиться в процесс социального сравнения (Festinger, 1954), который мы обсуждали в других главах этой книги.

Как мы уже говорили в главе 7, столкнувшись с ситуацией неопределенности, люди хотят точно знать, что им предстоит. В результате они часто стремятся объединиться в одну группу не только с теми, кто переживает то же, что и они, но и с теми, кто уже прошел через то, что их ожидает, то есть с теми, кто пережил это и, следовательно, может рассказать им о том, что у них будет впереди (например, Kirkpatrick & Shaver, 1988; Kulik & Mahler, 1989).

В Обсуждение и принятие решений

Мы видели, что группы могут предоставить людям информацию, полезную для принятия важных решений. Однако для многих решений недостаточно одной лишь информации. К счастью, группы способны помочь и другим образом — давая возможность обсудить имеющуюся информацию и способы ее использования. В зависимости от взаимодействия целого ряда факторов групповые дискуссии могут по-разному влиять на процесс принятия решения.

Влияние большинства и групповая поляризация. Вопрос «однополых браков» — следует ли разрешить гомосексуалистам вступать в законный брак — вызывает много споров. Допустим, у вас еще не сформировалось устойчивое мнение на этот счет. Вы сидите в комнате общежития с десятью своими друзьями и обсуждаете этот вопрос. Давайте также предположим, что семеро из них считают, что однополые пары должны иметь возможность вступать в законный брак или заключать юридически оформленный гражданский союз, а трое думают, что этого не следует допускать (фактическое соотношение сторонников и противников легализации однополых браков среди лиц от 18 до 29 лет, по данным опроса, проведенного *CBS News* в 2008 году). В главе 5 мы обсуждали, что наше желание оказаться правым и получить общественное одобрение часто толкает нас на то, чтобы разделить взгляды большинства (Wolf & Latané, 1985). Поэтому довольно велика вероятность того, что ваше мнение склонится в пользу разрешения однополых браков.

Вы не будете одиноки. Суждения ваших друзей, скорее всего, также сместятся в сторону поддержки юридического оформления гомосексуальных союзов. Социальные психологи называют этот эффект групповой поляризацией: после обсуждения вопроса среднее мнение членов группы, как правило, становится более радикальным, чем было до него (Brauer, Judd & Jacquelin, 2001; Isenberg, 1986; Lamm & Myers, 1978). Поскольку участники вашей гипотетической группы в среднем умеренно поддерживали однополые браки, после него они, скорее всего, будут более радикальны в своих суждениях (рис. 12.6).

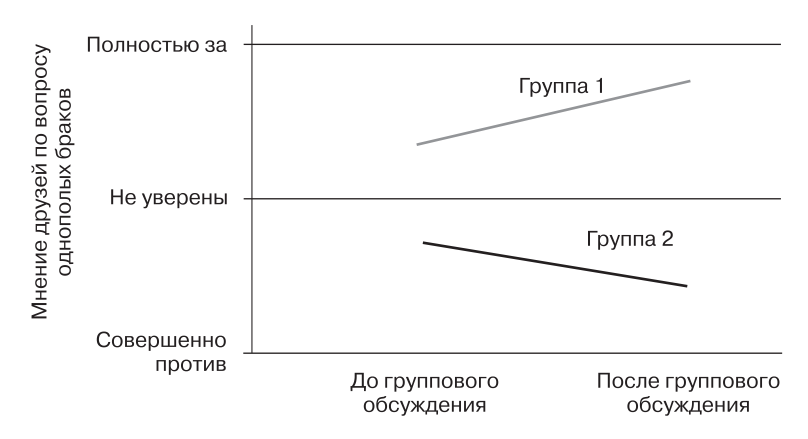


Рис. 12.6. Эффект поляризации при групповом обсуждении. Если одна группа друзей в среднем считает, что однополые браки должны быть разрешены законом, то после обсуждения они будут уверены в этом еще сильнее. Напротив, если другая группа в среднем считает, что не следует разрешать гомосексуальные браки, то после обсуждения ее члены будут испытывать еще меньше энтузиазма по этому вопросу.

Ранние исследования показали, что групповые дискуссии приводят к тому, что люди принимают более рискованные решения, и этот феномен получил название сдвиг риска (например, Stoner, 1961; Wallach et al., 1962). Однако благодаря последующим экспериментам было обнаружено, что сдвиг в сторону рискованных решений происходит, только когда в группе изначально присутствует тенденция к принятию риска; если группа склонна к осторожности, то обсуждение влечет принятие более взвешенных решений (например, Knox & Safford, 1976; Wallach et al., 1962). Таким образом, групповая дискуссия приводит к поляризации решений о принятии риска. Поляризуются и решения, не связанные с риском. Люди, которые предвзято относятся к представителям другой расы, становятся еще более предвзятыми после группового обсуждения расовых вопросов (Myers & Bishop, 1970); те, кто умеренно поддерживает феминистическое движение, после дискуссии становятся более радикальными (Myers, 1975) и т. д. Обсуждение способствует поляризации и радикализации мнений участников группы.

Почему так происходит? Во-первых, участники слышат больше аргументов в пользу точки зрения группы, а не против нее. Если основная часть людей в вашей группе высказывается за однополые браки, то прозвучит много доводов в их поддержку. Некоторые из этих аргументов будут убедительными и новыми для вас, что подтолкнет вас к еще большей поддержке однополых браков. Конечно, и другие члены группы услышат новые аргументы в защиту однополых браков, что также укрепит их мнение. В результате этого процесса убеждающей аргументации

Групповая поляризация имеет место, когда групповая дискуссия заставляет людей принимать более радикальные решения, чем предполагалось первоначально.

взгляды группы в целом становятся более радикальными, чем это было до обсуждения вопроса (например, Burnstein & Vinokur, 1977).

Во-вторых, дискуссия проясняет групповую норму. Например, в вашей гипотетической группе друзей вы, скорее всего, сразу обнаружите, что нормой является поддержка однополых браков. Если вам нравятся члены вашей группы и вы мотивированы на то, чтобы добиться их расположения, то у вас возникнет искушение изменить свое мнение в пользу мнения группы. Кроме того, люди чувствуют себя лучше, когда они выгодно отличаются от других, а групповое обсуждение предоставляет отличную возможность добиться уважения, заняв крепкую позицию в поддержку юридического оформления гомосексуальных браков. В конце концов, если группа выступает за однополые браки, то вы можете стать еще более ценным ее членом, если будете отстаивать именно такое мнение. Когда большинство членов группы одинаково мотивированы, она очень быстро занимает радикальную позицию по данному вопросу, поскольку каждый участник попытается извлечь максимум из отстаивания браков между людьми одного пола. В процессе социального сравнения мнение группы тоже, как правило, поляризуется (Baron & Roper, 1976; Blascovich et al., 1975; Goethals & Zanna, 1979; Myers, 1978).

Скорее всего, именно влияние большинства на мнение остальных сотрудников сыграло решающую роль в совершении крайне агрессивных сделок и махинаций с бухгалтерией, которые в конечном счете погубили компанию *Enron*. Организация нанимала людей, веривших в «новый способ» зарабатывания денег, и норма, созданная ими, привела к поляризации взглядов сотрудников. В культуре компании *Enron* самые лучшие получали наибольшую финансовую прибыль, а желание выигрывать в сравнении с другими было слишком сильным, что выливалось в заключение все более рискованных сделок и выражалось в применении все более «творческих» методов бухгалтерского учета.

Влияние меньшинства. Как мы только что увидели и можем убедиться на других страницах этой книги, мнения и социальные установки большинства могут оказывать сильное влияние на суждения других людей. Но как насчет тех, кто придерживается иных взглядов, как насчет мнения меньшинства? Разве иногда его взгляды не влияют на окружающих? Как насчет мнения тех сотрудников *Enron* и *WorldCom*, которые были убеждены в том, что такое ведение дел в компании может нанести ей существенный вред? Или сотрудников ФБР, считавших, что имеющаяся информация о Закариасе Муссауи требует тщательного расследования? Оказывали ли эти люди какое-то влияние?

Меньшинству труднее воздействовать на остальных, и на это существует несколько причин. Во-первых, давление мнения меньшинства на других, как правило, слабее. Поскольку таких людей меньше, они не могут

Влияние меньшинства предполагает, что оно убеждает других в правильности своих взглядов.



Обсуждение однополых браков с теми, кто разделяет ваше мнение. Что вы думаете об однополых браках? Если вы окажетесь в группе единомышленников, как может измениться ваше мнение? Исследование групповой поляризации показывает, что при обсуждении вопросов с теми, кто придерживается схожих с вами взглядов, ваши убеждения становятся более радикальными, чем были до дискуссии.

обеспечить вознаграждение социальным одобрением или наказать социальной изоляцией, как это делает большинство. Действительно, либо мнение сотрудников *Enron*, которые выступали против преобладающей точки зрения, игнорировалось, либо их переводили в отделы, где они создавали меньше проблем. Во-вторых, как уже говорилось в главе 6, мнению большинства чаще доверяют и оно считается более достоверным. «Если большинство моих коллег считают, что именно так ведут бизнес в XXI веке, — мог рассуждать сотрудник *Enron*, — возможно, так и есть».

Люди, которые хотят склонить на свою сторону других, но не обладают поддержкой большинства, должны использовать сильные аргументы и заслужить доверие. Таким образом, меньшинство оказывается наиболее убедительным, когда:

- Твердо придерживается своих взглядов (Maass & Clark, 1984; Moscovici et al., 1969). Представители меньшинства, которые последовательно отстаивают свое мнение, демонстрируют, что их аргументы являются достаточно вескими для них самих и потому должны быть таковыми и для других. Люди, находящиеся в меньшинстве, способны влиять в наибольшей степени, когда окружающие видят, что те продолжают отстаивать свое мнение, несмотря на то что их за это преследуют (Baron & Bellman, 2007).
- Ранее придерживалось позиции большинства (например, Clark, 1990; Levine & Ranelli, 1978). В конце концов, «если он убедился в том, что большинство ошибается, — подумают люди, — возможно, это не просто так».

- Готово пойти на некоторый компромисс. Если меньшинство твердо придерживается своих взглядов, но при этом расположено вести переговоры, то его подход будет восприниматься как разумный и гибкий (Mugny, 1982). Поскольку ни одну точку зрения нельзя считать совершенной, мы в меньшей степени доверяем людям, которые жестко отстаивают свое мнение, и, следовательно, они влияют на нас слабее.
- Имеет хоть какую-то поддержку со стороны других (например, Asch, 1955; Clark, 2001; Gordjin et al., 2002; Mullen, 1983). Несколько человек, занимающих позиции меньшинства, более влиятельны, чем одиночки, отчасти потому, что про нескольких несогласных уже нельзя так легко сказать, что они «отстали от жизни».
- Представляет свои взгляды как совместимые с мнением большинства, но несколько более «передовые» (например, Maass et al., 1982;. Paicheler, 1977). Указывая на то, что его точка зрения основана на том же, что и взгляды большинства членов группы, меньшинство делает так, что другим людям становится легче изменить свое мнение.
- Аудитория хочет сделать правильный выбор. Именно в таких случаях люди обращают пристальное внимание на качество аргументации обеих сторон (Laughlin & Ellis, 1986).

При этом даже если меньшинство выглядит убедительно, его влияние может оставаться косвенным или скрытым (например, Crano & Seyranian, 2007; W. Wood et al., 1994). Например, человек частично соглашается с аргументами меньшинства, но на публике по-прежнему высказывается в поддержку мнения большинства (Maass & Clark, 1984). Почему? Скрывая изменение своей точки зрения в пользу меньшинства, он пытается избежать социального неодобрения. Кроме того, трансформация взглядов в сторону меньшинства не всегда принимает драматическую форму «все или ничего». Убедительные аргументы, представленные меньшинством, не обязательно сразу окажут влияние на других людей, но могут заставить их пересмотреть собственное мнение и по-новому взглянуть на существующие проблемы (например, DeDreu & West, 2001; Martin et al., 2002; Nemeth et al., 1990). Со временем такая переоценка может привести к тому, что люди изменят свои воззрения. Кроме того, сделав это, члены группы становятся более устойчивыми к последующим аргументам против их новой позиции (Martin, Hewstone & Martin, 2008).

Таким образом, мы видим, что при групповом обсуждении на решение человека влияет множество взаимодействующих между собой факторов. Взгляды большинства оказывают очень сильное влияние, особенно когда люди беспокоятся о социальном одобрении или принимают решения о собственной точке зрения, а не фактах. В отличие от этого, люди, которые придерживаются мнения меньшинства, не могут опираться на силу социального вознаграждения и наказания,

и им приходится выдерживать тяжелую борьбу: чтобы им поверили, нужно выдвигать веские аргументы, убедительно представлять их и мотивировать публику на поиск лучшего решения.

Взаимосвязи: теория и практика

Влияние большинства и меньшинства в совещательной комнате присяжных

Представьте себе на минуту, что вы — окружной прокурор и собираетесь представить 12 присяжным свои заключительные аргументы. Для обвинительного приговора они должны единогласно вынести вердикт. Сколько присяжных вам необходимо убедить?

Если вы ответили — 12, то формально вы правы; единогласное решение означает, что «все согласны», а всего присяжных 12. Однако в действительности задача прокурора немного легче. Хотя оценки расходятся, известно, что прокурор, который способен убедить только восемь из двенадцати присяжных, имеет 90 % шансов добиться обвинительного приговора (Davis et al., 1975; Kalven & Zeisel, 1966; MacCoun & Kerr, 1988). Почему так получается?

Вам необходимо помнить, что присяжные — это группа, которая, прежде чем вынести окончательное решение, проводит обсуждение. Несмотря на то что примерно в 30 % случаев присяжные сразу же приходят к согласию, в остальных 70 % ситуаций они дискутируют и спорят (Kalven & Zeisel, 1966). Как и члены любой группы, для принятия решения присяжные пытаются склонить друг друга на свою сторону. Таким образом, даже если прокурор способен убедить только восемь присяжных, он может быть абсолютно уверен в том, что те, кто его поддерживает, доказательно изложат свое мнение на совещании. В конце концов, взгляды большинства оказывают мощное влияние на остальных: с учетом численного преимущества большинство обладает не только более широким арсеналом весомых доводов, но и силой социального давления.

Конечно, мнение большинства не всегда побеждает. По мере того как увеличивается относительный размер меньшинства, растет его сопротивление и способность влиять на большинство присяжных (например, Tindale et al., 1990). Более того, поскольку присяжные, как правило, допускают систематическую ошибку снисходительности — охотнее оправдывают подсудимых, нежели осуждают их, — то меньшинству присяжных, отстаивающих позицию «невиновен», несколько легче, чем меньшинству, которое стремится вынести обвинительный приговор (Mac-Coun & Kerr, 1988; Tindale & Davis, 1983). Тем не менее сила меньшинства присяжных невелика, а две особенности судебных процессов, по всей видимости, еще больше ослабляют ее. Во-первых, во многих штатах состав жюри присяжных сокращен до шести человек. Это повышает вероятность того, что присяжный, занимающий позицию, противоположную взглядам большинства, будет одинок в этом, а мы знаем, что одиноким присяжным реже удается отстоять свое мнение (Kerr & MacCoun, 1985; Saks, 1977). Во-вторых, в некоторых судах для вынесения приговора больше не требуется единогласного решения присяжных. Достаточно, чтобы три четверти или две трети присяжных сошлись во мнении. При таких обстоятельствах у присяжных, занимающих позицию большинства, меньше оснований для того, чтобы выслушать противоположное суждение со всей серьезностью (Hastie, Penrod & Pennington, 1983;



Неправдоподобная история одиночки, сумевшего переубедить остальных. Культурные мифы и популярное заблуждение подарили нам рационального и совершенно независимого персонажа Генри Фонды из фильма «Двенадцать разгневанных мужчин», который сумел противостоять аргументам большинства присяжных, не поддался давлению и убедил их в истинности своего мнения. Однако в реальности такая стойкость встречается нечасто. Только в редких случаях человеку, выражающему взгляды меньшинства, удается склонить большинство на свою сторону.

Kerr et al., 1976). Поэтому присяжные заседатели, находящиеся в меньшинстве, имеют не очень заманчивые перспективы.

Вопреки идеализированному представлению о том, что присяжные выносят вердикт на основании группового обсуждения, мы видим, что их решение предопределено еще до начала дискуссии. Даже если общее мнение разделяет большинство присяжных с незначительным перевесом, высока вероятность, что именно таким и будет окончательный вердикт группы. И шансы на то, что один несогласный присяжный сможет убедить других в своей точке зрения, довольно малы. В классическом фильме «Двенадцать разгневанных мужчин» Генри Фонда играет преданного своему делу члена жюри, который склоняет остальных 11 мужчин на свою сторону. Культура Северной Америки такова, что мы считаем, будто одинокий рациональный присяжный способен твердо противостоять своим заблуждающимся оппонентам и даже сможет убедить их в истинности собственных взглядов. В конце концов, присяжные являются хранителями справедливости. Увы, таких людей чаще можно встретить на экране местного кинотеатра, чем в зале суда вашего города.

Групромыслие и неполноценное обсуждение. Система суда присяжных существует потому, что люди верят, будто в процессе обсуждения группа может лучше проанализировать факты, обнаружить правду и принять справедливое решение. Корпорации и правительственные учреждения создают управленческие команды, потому что считают, что в ходе дискуссии такие группы смогут разработать более эффективные бизнес-стратегии. Люди обсуждают актуаль-

ные проблемы в кругу друзей, поскольку считают, что это позволит им принять более правильное решение.

Группомыслие – стиль принятия групповых решений, который характеризуется большим желанием членов группы поладить друг с другом и прийти к согласию, а не выработать альтернативные точки зрения и позиции и критически их оценить.

К сожалению, группы не всегда принимают более удачные решения, чем отдельный человек. Отчасти это связано с тем, что обсуждение иногда проходит не так, как мы его себе представляем в идеале — как открытый, глубокий обмен информацией и мнениями. Ирвинг Джанис (Janis, 1972, 1983) проанализировал историю президентских решений, которые привели к фиаско, в том числе решение Джона Ф. Кеннеди о нападении на Кубу и проведении злополучной операции в заливе Свиней, а также решение Ричарда Никсона скрыть неудавшийся взлом Уотергейта. Джанис предположил, что эти и другие решения, повлекшие катастрофу, обладают общими чертами. Самое главное, что эти решения характеризовались тем, что ученый назвал группомыслием (или огрупплением мышления) — стилем принятия групповых решений на основе желаний членов прийти к согласию, а не из-за стремления рационально взвесить потенциальные варианты. Когда члены группы ощущают острую потребность в том, чтобы согласиться друг с другом — достичь консенсуса, они не участвуют в эффективном обсуждении (например, Postmes, Spears & Cihangir, 2001; Quinn & Schlenker, 2002). Это часто приводит к ошибкам, которых можно было бы избежать.

Рис. 12.7 иллюстрирует, как некоторые характеристики группы и обстоятельства могут заставить ее членов сосредоточиться на том, чтобы прийти к согласию и сохранить коллегиальность, что, в свою очередь, может привести к принятию плохих решений. Например, если сильный лидер раскрывает собственную позицию в самом начале обсуждения, то вероятность участия членов группы в критическом обсуждении, необходимом, чтобы отбросить плохие идеи, снижается (например, McCauley, 1989; Mullen et al., 1994; Shafer & Crichlow, 1996; Tetlock et al., 1992). От этой проблемы пострадали люди в каждом из обсуждаемых нами случаев — *Enron*, *WorldCom* и ФБР: мнения лидеров были хорошо известны, и они, по всей видимости, подавляли всяческое обсуждение среди менеджеров и рядовых сотрудников, что привело к плачевным последствиям.

По мере того как члены группы становятся увереннее и (возможно, ошибочно) убеждаются в том, что все согласны с выбранным курсом, на их дискуссию начинают влиять различные разрушительные процессы (Tetlock et al., 1992). У участников группы не получается как следует разобраться в своих целях, проанализировать альтернативные варианты, изучить риски, связанные с выбранным решением, или спланировать, как они будут действовать в случае, если вариант, которому отдано предпочтение, не сработает (Galinsky & Kray, 2004; Herek, Janis & Huth, 1987).

Характеристики группы

- Директивное лидерство
- Межличностная сплоченность
- Изоляция от внешних влияний
- Бессистемные процедуры принятия решений

↓

Группомыслие
Желание добиться согласия и сохранить коллегиальность

↓

Психологическое состояние членов группы

- Ощущение давления со стороны остальных членов группы, побуждающих принять позицию лидера
- Ощущение потребности скрывать свои взгляды, если они противоречат мнению членов группы
- Ощущение потребности защищать лидера от противоположных взглядов
- Ощущение (возможно, ложное), что члены группы во всем согласны
- Иллюзия правоты и неуязвимости
- Восприятие носителей иного мнения как людей, занимающих более слабую позицию

↓

Ошибки в процессе обсуждения

- Неполный обзор целей
- Неполный обзор альтернативных решений
- Плохой информационный поиск
- Желание интерпретировать информацию как не противоречащую выбранному решению
- Неспособность учитывать недостатки выбранного решения
- Неспособность по-новому взглянуть на отвергнутые варианты
- Неспособность разработать план действий на случай провала выбранной альтернативы

↓

Повышается вероятность принятия плохого решения

Рис. 12.7. Когда групповая дискуссия мешает принятию правильных решений. Благодаря классическим исследованиям «группомыслия», проведенным Джанисом (Janis, 1972, 1983), социальные психологи и специалисты по вопросам принятия решений стали лучше понимать, каким образом стремление членов группы прийти к соглашению может спровоцировать дискуссионные процессы, которые пагубно отразятся на принятии правильных решений.

Источник: адаптировано из Janis & Mann (1977).

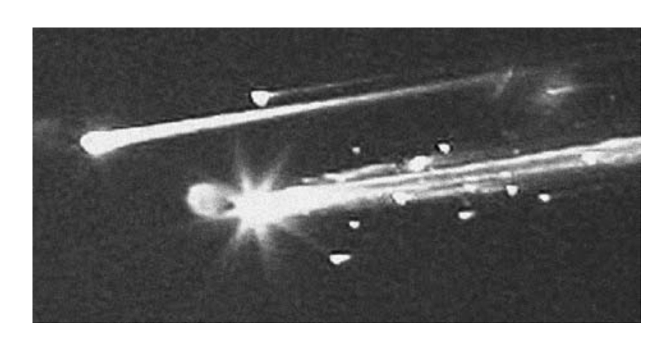
Таким образом, мы видим, что само по себе групповое обсуждение не гарантирует, что люди примут правильное решение. Скорее, взаимодействие многих факторов определяет, когда группа в результате дискуссии придет к хорошему решению, а когда — к плохому (Aldag & Fuller, 1993; De Dreu et al., 2008; Whyte, 1989). Группа занимает более правильную позицию, когда ее члены сосредоточены на задаче, а не на достижении общественного согласия; лидеры призывают участников группы делиться альтернативными точками зрения; а у группы есть процедуры для критической оценки всех предложений и получения обратной связи извне. Данные характеристики повышают вероятность того, что члены группы поделятся друг с другом своими знаниями, а несогласное меньшинство будет услышано. При таких условиях группа действительно будет обладать большой информативной ценностью.

Принятие решений с использованием компьютеров. Сегодня более чем когда-либо люди общаются друг с другом посредством компьютера — по электронной почте, в чатах, обмениваясь мгновенными сообщениями. Однако компьютерно-опосредованная коммуникация не ограничивается обменом последними сплетнями, перепиской с членами семьи, которые находятся далеко от вас, или составлением планов на вечер субботы. Напротив, ежедневно организации используют компьютеры, чтобы группы людей могли «вместе» принять важное решение. Преимущества компьютерно-опосредованной коммуникации представляются очевидными: электронные средства связи позволяют объединить людей, работающих в разных офисах, городах или даже странах, для совместного принятия решений. Так компании могут сэкономить время и деньги, которые потребовались бы для того, чтобы собрать всех в одной комнате. Действительно, именно по этой причине корпорации тратят миллиарды долларов, создавая и модернизируя свои компьютерные системы.

Не расходуются ли эти средства впустую? Если вы озабочены экономией денег на авиабилеты, гостиничные номера, питание и аренду автомобилей, то ответом, скорее всего, будет «нет». Но если вас беспокоит качество решений, которые принимают члены группы, то, вероятно, ответом будет «да»: выводы метаанализа свидетельствуют о том, что при общении через компьютер группы принимают худшие решения, чем когда они общаются лицом к лицу (Baltes et al., 2002). Действительно, опосредованное компьютером обсуждение проходит так же хорошо, как и при личном присутствии всех членов группы, когда у них есть неограниченное время для рассмотрения вопросов и они могут делать это анонимно. Конечно, из-за того, что для дискуссии, как правило, предусмотрены временные рамки и важные вопросы редко обсуждаются анонимно, эти оговорки являются слабым утешением для тех, кто оплачивает счета.

Итак, следует ли этим компаниям выбросить компьютерные кабели и снова отправить лиц, принимающих решения, в дорогу? Не спешите! Коммуникационные технологии развиваются быстрыми темпами, а история исследований

компьютерно-опосредованной коммуникации пока насчитывает не слишком много лет. Тем не менее еще неясно, позволят ли такие технологии принимать лучшие решения, чем при обсуждении проблем лицом к лицу.



Когда решения могут привести к гибели людей? Крыло шаттла «Колумбия» было сильно повреждено, и он потерпел крушение после повторного входа в атмосферу Земли. Все семь астронавтов, находящихся на борту, погибли. Расследование катастрофы было направлено на изучение не только технических неполадок в шаттле, но и ошибок, характерных для культуры принятия решений в НАСА. Эффективное принятие решений требует серьезного рассмотрения альтернативных вариантов. В свете этого прочитайте интервью, взятое у женщины, ответственной за проведение миссии и отменившей запрос о необходимости сделать спутниковые фотографии крыла, которое, как полагала группа инженеров низшего уровня, было повреждено во время взлета.

Следователь: «Будучи менеджером, каким образом вы понимаете, что кто-то придерживается противоположного мнения?»

Менеджер: «Ну, если я слышу его...»

Следователь: «Люди таковы, что вы можете и не услышать, что кто-то не согласен с вами... Какие методы вы используете, чтобы услышать противоположное мнение?»

У нее не было ответа на этот вопрос (Langewiesche, 2003, с. 82).

Привело ли бы обнаружение повреждений к успешному спасению экипажа? Этот вопрос остается предметом спора. Однако не подлежит сомнению, что отсутствие фотографий, которые показали бы огромные повреждения крыла, не оставило астронавтам никаких шансов.

Исследование

Вспомните группу, вместе с которой вам недавно приходилось принимать решение. В чем работа группы была эффективной? А в чем неэффективной? Учитывая то, что вы теперь знаете о процессах принятия решений в группе, что бы вы сделали в следующий раз для повышения качества группового решения?

Быстрая проверка

1. Что такое трансактивная память и каким образом она влияет на эффективность принятия групповых решений?
2. Что такое групповая поляризация? Почему она происходит?
3. Почему меньшинству так трудно переубедить большинство? Что оно может сделать, чтобы быть более убедительным?
4. Что такое группомыслие? Что может сделать лидер для снижения вероятности группомыслия и других ошибок, возникающих в процессе принятия решений группой?

Завоевание лидерской позиции

Кажется ясным, почему группы желают иметь лидера и даже испытывают потребность в нем. По мере того как группы увеличиваются в размерах, они зачастую становятся плохо управляемыми и дезорганизованными. Чтобы справиться с этим, группы выбирают себе лидера. Он координирует решение множества задач, следит за правильной передачей информации, вдохновляет людей на достижение групповых целей и т. д. Действительно, лидерство настолько важно, что во всех известных обществах есть свои лидеры, которые являются частью их социальной организации (Van Vugt, 2006).

Однако почему люди хотят быть лидерами, уже не так очевидно. Лидерам приходится тратить огромное количество своего времени, брать на себя ответственность за результаты работы группы, а иногда даже рисковать личной безопасностью и жизнью. Премьер-министры, президенты и епископы — все они в последние годы были мишенью убийц. Даже если в руководителей не стреляют, они подвергаются огромному шквалу критики, жалоб и вторжений в частную жизнь. Однажды Оскар Уайльд сказал, что «люди простят вам все, кроме вашего успеха», и люди не прощают лидеров.

Если цена лидерства так велика, почему люди вообще стремятся к нему? Ответ прост: огромные преимущества, которые оно дарит. Если группа действует успешно, то ее лидеры получают большое личное удовлетворение от хорошо проделанной работы. Кроме того, группы, как правило, выделяют лидерам множество ресурсов, компенсируя недостатки этого положения не только признанием и высоким социальным статусом, но и такими материальными благами, как большая зарплата, исключительные возможности для бизнеса и т. п.

Рассмотрим случай Лоуренса Эллисона, генерального директора *Oracle*, который в 2007 году получил зарплату в размере $557 миллионов (CEO Compensation, 2008). Как видно из табл. 12.1, другие аналогичные позиции оплачиваются так же хорошо. В самом деле, в 2004 году средний генеральный директор заработал в 430 раз больше, чем средний работник. Даже руководители, занимающие скромные позиции помощника менеджера в ресторане быстрого питания и президента женской студенческой общины, получают бо́льшие социальные или финансовые выгоды, нежели те, кто находится на низшей ступени социальной иерархии. Когда Вилли Саттона спросили, почему он грабил банки, преступник прямо ответил: «Потому что там были деньги». По какой причине люди хотят стать лидерами? В значительной степени по той же — потому что позиция лидера позволяет получить большие деньги и высокий социальный статус.

Для некоторых людей возможность пользоваться плодами лидерства является основным фактором, обусловливающим их стремление попасть в группу:

они присоединяются к группам (или создают их), чтобы вести за собой последователей и получать полезные ресурсы. Однако для других людей получение выгод, которые дарит лидерство, — лишь второстепенная цель работы в группе: прежде всего они присоединяются к ней, чтобы добиться цели, приобрести полезную информацию или получить эмоциональную поддержку, но, увидев преимущества, достающиеся лидерам, начинают стараться занять эту позицию.

Теперь мы изучим два основных вопроса: (1) Кто становится лидером и почему? То есть какие личностные особенности и ситуационные факторы вызывают у человека желание стать лидером, а также какие факторы приводят к тому, что группа принимает этого человека в качестве своего лидера? И (2) когда лидеры эффективны? В каких случаях им удается мотивировать свою группу идти в выбранном ими направлении и хорошо работать?

Таблица 12.1. Десять самых больших денежных компенсаций лидеров крупных корпораций за 2008 год

Полный размер компенсации за 2008 год			
1. Лоуренс Эллисон, *Oracle*	$556,98 миллиона	6. Уильям Беркли, *WR Berkley*	$87,48 миллиона
2. Рэй Ирани, *Occidental Petroleum*	$743,55 миллиона	7. Мэттью Роуз, *Burlington Santa Fe*	$68,62 миллиона
3. Джон Хесс, *Hess*	$154,58 миллиона	8. Пол Эвансон, *Allegheny Energy*	$67,26 миллиона
4. Майкл Уотфорд, *Ultra Petroleum*	$116,93 миллиона	9. Хью Грант, *Monsanto*	$64,6 миллиона
5. Марк Папа, *EOG Resources*	$90,47 миллиона	10. Роберт Лэйн, *Deere & Co*	$61,3 миллиона

Источник: CEO Compensation, Forbes, 4/22/09, доступно на сайте www.forbes.com/lists/2009/12/best-boss-09_CEO-Compensation_Rank.html.



И Кто хочет стать лидером?

Поскольку лидерство имеет свои преимущества и недостатки, понятно, что не каждый человек стремится к нему. В таком случае какие люди обладают мотивацией занять лидерскую позицию?

Лидерство обеспечивает власть и статус, позволяет достичь цели и само по себе является признаком успеха. Поэтому логично, что к лидерству стремятся амбициозные люди, у которых есть сильное желание руководить другими или совершить что-то великое (McClelland, 1984; Winter, 1973). Потребность во власти — это желание добиться престижа, статуса и возможности оказывать влияние на других. Например, президенты США Гарри С. Трумэн и Джон Ф. Кеннеди, если судить по их собственным публичным заявлениям и свидетельствам биографов, испытывали особенно острую потребность во власти (Simonton,

1994); и такие главы государств, как правило, провоцируют военный конфликт с другими странами (Winter, 1987). В отличие от этого, мотивация достижения, описанная в главе 4, характеризуется желанием сделать что-то исключительно хорошо ради самого себя (McClelland, 1984). Джимми Картер и Герберт Гувер были президентами, сильно ориентированными на достижение цели. Такие руководители, как правило, проводят законодательные преобразования или пробуют инновационные подходы к лидерству. Независимо от того, что движет лидером — стремление к власти или к достижениям, он в большинстве случаев весьма амбициозен (Hogan & Hogan, 1991; Sorrentino & Field, 1986).

Однако одних амбиций недостаточно. В самом деле, все мы знаем людей, которые обладали честолюбием, но никогда не добивались руководящей должности. Помимо амбиций, лидеры, как правило, очень энергичны, что позволяет им претворять свои грандиозные планы в реальность (Hogan & Hogan, 1991; Simonton, 1994). Сделавший состояние собственным трудом мультимиллионер Эндрю Карнеги, управлявший сталелитейными заводами и ставший одним из величайших филантропов Америки, придавал огромное значение усилиям, которые человек вкладывает в работу. Он отмечал, что в среднем человек «проявляет на работе только 25 % своей энергии и способностей» и что мир «стоит на плечах тех немногих, кто отдается работе на все 100 %». Систематические исследования лидеров в различных областях подтверждают важность как амбиций, так и способности и готовности много работать (Simonton, 1994).

Наконец, мужчины, по всей видимости, гораздо сильнее заинтересованы в том, чтобы добиться лидерской позиции, нежели женщины (Konrad et al., 2000). Например, в кросс-культурном исследовании сотрудников IBM в 40 разных странах Хофстед (Hofstede, 1980) обнаружил, что во всем мире мужчины, как правило, больше заинтересованы во власти, лидерстве и самореализации, в то время как для женщин прежде всего важны качество жизни и отношения между людьми. То, что лица мужского пола предпочитают становиться лидерами, обусловлено влиянием социализации мужчин и женщин (Geis, 1993). Например, несмотря на то что мужчины с доминирующим типом личности зачастую активнее стремятся занять лидирующие позиции, чем женщины с аналогичным типом личности, последние охотнее пытаются стать руководителями, если они непосредственно наблюдали за лидерами женского пола (Carbonell & Castro, 2008). Однако большое количество лидеров-мужчин по сравнению с лидерами-женщинами также может быть связано с более фундаментальными половыми различиями: как отмечалось в главе 2, гормон тестостерон, который выделяется у мужчин в более высоких концентрациях, чем у женщин, побуждает к борьбе за статус (Mazur & Booth, 1998). Конечно, сильное стремление мужчин к лидерству ничего не говорит нам об эффективности лиц мужского и женского пола в качестве лидеров. Этот вопрос мы рассмотрим позже.



Выдающийся лидер. Благодаря генеральному директору Мэг Уитмен интернет-компания *eBay* завоевала небывалую популярность и заработала огромную прибыль. Однако Уитмен доказала свою исключительность и в другом отношении: вопреки изречению Томаса Карлейля о том, что «история мира — всего лишь биография великих мужчин» (1841; in Simonton, 1994), Уитмен прорвалась в верхний эшелон бизнес-лидеров, состоящий в основном из представителей мужского пола. Как мы вскоре узнаем, тот факт, что женщины-лидеры встречаются довольно редко, не означает, что они являются неэффективными руководителями.



Когда представляется подходящий случай

Какие ситуационные факторы вызывают желание занять позицию лидера? Особенно большую роль играют два из них. Первый мы называем «пусто́ты на вершине власти». Возможность стать лидером открывается, если предыдущий лидер умирает или покидает группу. Кроме того, вакансия лидера появляется, когда увеличивается размер группы (Hemphill, 1950; Mullen, Salas & Driskell, 1989). По мере того как все больше людей начинают работать вместе, возникают проблемы координации, управления и коммуникаций. Члены группы ищут лидера, который смог бы заняться организацией и объединить группу. Также группа гораздо сильнее нуждается в лидере в ситуации кризиса, нежели когда все спокойно (например, Helmreich & Collins, 1967). Адмирал Уильям Халси, говоря о военном руководстве времен Второй мировой войны, отмечал, что «не существует великих людей, существуют только великие задачи, которые обстоятельства ставят перед обычными людьми» (Simonton, 1994, p. 404). Столкновение с серьезной проблемой заставляет группу искать лидера, что является своеобразным сигналом для амбициозных или ответственных людей.

Во-вторых, иногда происходит так, что людям сопутствуют благоприятные обстоятельства — они оказываются в нужном месте в нужное время. Например, благодаря тому что некоторые личности являются самым центром коммуникационной сети или сидят во главе стола, у них больше связей с другими людьми

и поэтому их чаще просят стать лидерами (Forsyth, 1990; Nemeth & Wachtler, 1974). Также существенное значение имеют связи личного характера. В самом деле, многие утверждают, что афоризм «Не важно, что вы знаете, важно, кого вы знаете» раскрывает то, как люди становятся лидерами. Идет ли речь о сыне генерального директора *Enron* Кеннете Лее, получившем теплое место в компании отца, или о сыне бывшего президента Джорджа Буша-старшего, который соревновался в 2000 году за пост президента с сенатором Альбертом Гором-старшим, — связи сыграли большую роль.

В Кому удается стать лидером?

Еще до того как Барак Обама стал президентом, у него было видение того, как следует управлять Соединенными Штатами. Но такие взгляды были и у многих других людей. Тем не менее их политические амбиции не завели их дальше обеденного стола, за которым они обсуждают происходящие события вместе со своими супругами. Не каждый энергичный человек, испытывающий высокую потребность в достижениях, становится президентом, директором корпорации или даже капитаном дворовой команды по хоккею на траве. Группы не предоставляют возможность занять место лидера любому, кто этого хочет. Они отдают предпочтение людям, которые обладают характеристиками, наиболее соответствующими потребностям группы (Fiedler, 1993; Hollander, 1993).

У людей есть мнения о том, как должны выглядеть настоящие лидеры, и они пытаются найти тех, кто отвечает этим представлениям (Chemers, 1997; Lord et al., 1984). Во-первых, считается, что хорошие лидеры должны иметь определенные навыки. Неудивительно, что на лидерскую позицию чаще всего выбирают тех, кого считают умным или обладающим глубокими знаниями (например, Rice et al., 1984; Rubin, Bartels & Bommer, 2002). Во-вторых, хорошие лидеры должны участвовать в жизни группы. Вероятно, поэтому, как правило, предпочитают людей, которые много говорят и принимают активное участие в групповых встречах, даже если их вклад не приносит значительной пользы (например, Jones & Kelly, 2007; Mullen et al., 1989). В-третьих, члены группы останавливают выбор на тех людях, чей «стиль» соответствует текущим обстоятельствам. Например, в одном эксперименте напоминания о смерти привели к тому, что люди отдавали предпочтение харизматичным, дальновидным политическим кандидатам — лидерам, которые привносили смысл в жизнь своих последователей (Cohen et al., 2004).

Наконец, люди имеют представление о том, как должен «выглядеть» лидер. Например, необходимо, чтобы лидеры обладали взрослыми чертами — маленькими глазами, широкими скулами и худым лицом; люди с «детским» выражением — большими глазами, маленьким подбородком и круглым лицом — считаются более покорными и наивными и, следовательно, в меньшей степени подходят на роль лидера (Zebrowitz, 1994; Zebrowitz et al., 1991). Кроме того,



Стремление выглядеть подходящим образом. Во время войны США с Ираком бывший американский президент Джордж Буш надел форму летчика ВМФ США и посетил авианосец, находящийся в море, что было показано по телевидению. Понимая, что внешний вид имеет значение, и, возможно, осознавая отсутствие собственного военного опыта, Буш, скорее всего, предполагал, что если он будет выглядеть соответствующим образом, то его будут воспринимать как военного лидера.

в американском обществе лидеру следует быть высоким. Так, по мнению историков, самыми великими президентами являлись Линкольн (6 футов 4 дюйма), Вашингтон, Джефферсон, Франклин Д. Рузвельт (все около 6 футов 2 дюймов) и Эндрю Джексон, самый низкий из них, рост которого составлял только 6 футов 1 дюйм (Simonton, 1994). И 23 из последних 28 американских президентов на выборах побеждали низкорослого оппонента.

Данная тенденция — оценивать потенциальных лидеров в зависимости от стереотипных представлений о том, какими должны быть хорошие руководители, — может иметь плачевные последствия, поскольку восприятие становится поверхностным и наше мнение о характеристиках хорошего лидера лишь частично соответствует реальности. Например, несмотря на высокую квалификацию, люди, которые не отвечают нашим представлениям, не смогут занять важный руководящий пост. Частично это объясняет, почему женщины так редко становятся лидерами (Bartol & Martin, 1986; Eagly, 1983). Как мы говорили ранее, вопрос не только в том, что мужчины активнее стремятся занять лидерскую позицию. Вероятно, женщин просто не «видят» руководителями в привычном понимании этого слова — и поэтому у них меньше шансов ими стать (Eagly & Karau, 2002). В самом деле, даже когда высококвалифицированные женщины предлагают свою кандидатуру, у мужчин в среднем больше шансов выиграть (Eagly & Karau, 1991). Однако, как мы увидим далее, стереотипное восприятие лидеров мужского и женского пола может быть обманчивым.

В Когда лидеры действуют эффективно?

Из того, что человек является лидером, еще не следует, что он является эффективным лидером. Действительно, истории государств, корпораций, спортивных команд и практически любого вида групп усеяны примерами плохого руководства. Какие факторы оказывают влияние на то, сможет ли лидер привести свою группу к цели и добиться успеха? Ответ зависит от того, как личностные характеристики руководителя влияют на мотивацию членов группы. Точно так же как люди, обладающие определенными личностными особенностями, лучше решают конкретные задачи, некоторые стили лидерства являются более эффективными в тех или иных группах.

Таким образом, эффективность лидерства зависит от потребностей группы (Fiedler, 1993). Например, работники обычных специальностей (в частности, бухгалтеры) хорошо реагируют на авторитарное руководство, ориентированное на задачу, в то время как представители исследовательских профессий (в частности, профессора колледжа) предпочитают сами управлять своей работой (Hogan, Curphy & Hogan, 1994).

Кроме того, по мере изменения обстоятельств, как правило, должен трансформироваться и стиль лидера, если он хочет оставаться эффективным (Fiedler, 1993; Hersey & Blanchard, 1982). Новые работники зачастую ценят лидеров, которые ставят перед ними четкие, структурированные задачи; более опытные сотрудники, напротив, не любят директивного руководства. Наконец, эффективность того или иного стиля лидерства может зависеть и от других ресурсов, имеющихся в распоряжении руководителя. В классическом раннем эксперименте, проведенном Куртом Левином, Рональдом Липпиттом и Ральфом Уайтом (Lewin, Lippitt & White, 1939; White & Lippitt, 1960), детьми, собранными в группы по интересам, руководили взрослые, которые использовали либо авторитарный, либо демократический стиль руководства.

Авторитарные лидеры были проинструктированы самостоятельно решать, чем и как будет заниматься их группа. Демократические лидеры получили инструкции поощрять группу самостоятельно принимать решения. Когда руководители находились с детьми и присматривали за ними, группы с авторитарными лидерами работали больше, чем группы с демократическими лидерами. Означает ли это, что авторитарный стиль руководства является более эффективным, чем демократический? Не обязательно. Если лидеры отсутствовали, группы с авторитарными руководителями снижали усилия, в то время как группы с демократическими лидерами этого не делали. Авторитарное руководство может быть эффективным, только когда лидеры тщательно контролируют своих подчиненных (рис. 12.8). Эффективность лидеров зависит от характера поставленной задачи.

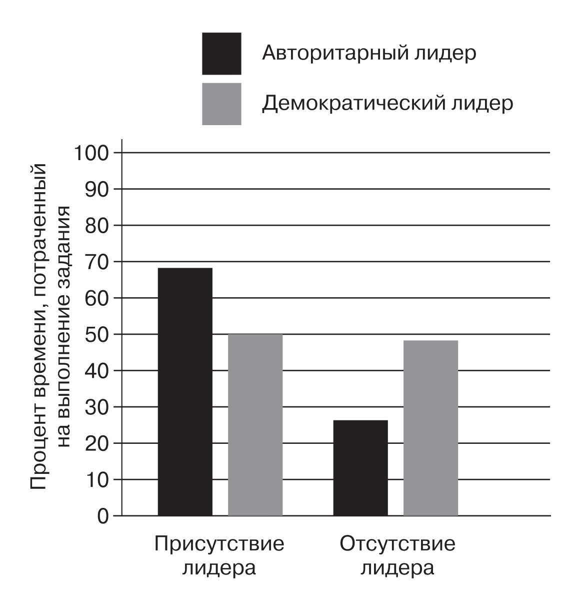


Рис. 12.8. Авторитарное и демократическое руководство. Детьми, изготавливающими поделки, руководил либо авторитарный, либо демократический лидер (Lewin, Lippitt & White, 1939; White & Lippitt, 1960). Группы с авторитарными лидерами проводили за работой больше времени, чем группы, в которых был демократический лидер, но только когда их руководители находились в комнате и контролировали деятельность детей. Если лидеры отсутствовали, дети в группах с авторитарными руководителями резко снижали усилия по выполнению заданий. Авторитарные лидеры могут быть эффективными, только когда они в состоянии держать членов своей группы под пристальным наблюдением.

Источник: данные взяты из White & Lippitt (1960), с. 65.

Трансформационное лидерство. Лидеры могут сохранять эффективность, если они приспосабливают свой стиль руководства к потребностям группы. Однако есть и исключения: некоторые лидеры являются эффективными не потому, что меняются сами, а потому, что меняют группу (например, Bass, 1998; Burns, 1978). У вас когда-нибудь был учитель, тренер или начальник, который вдохновлял вас настолько, что вы забывали о личных повседневных проблемах и максимально выкладывались для того, чтобы принести пользу своей группе или всему обществу? Бернард Басс и Брюс Аволио из Центра изучения лидерства в Университете штата Нью-Йорк начали программу обширных исследований данного вопроса среди южноафриканских бизнесменов и полковников армии США. Благодаря ответам испытуемых они разработали многофакторный опросник лидерства (MLQ), а в последующие годы протестировали его на большом числе групп во всем мире, в том числе на менеджерах из Новой Зеландии, Индии и Японии; руководителях и менеджерах среднего звена, работающих в компаниях из списка *Fortune 500*, и офицерах из Канады и Германии. На основе этого исследования ученые пришли к выводу, что существуют определенные характеристики лидеров, которые вдохновляют участников и не только вызывают их одобрение, но и способствуют высокой продуктивности (Center for Leadership Studies, 2000). Они назвали людей, которые имеют несколько таких характеристик, трансформационными лидерами, поскольку, как и Джон Ф. Кеннеди, Мартин Лютер Кинг и даже Адольф Гитлер, эти лидеры в значительной степени изменяли мотивы, взгляды и поведение своих последовате-

Трансформационное лидерство – лидерство, изменяющее мотивацию, взгляды и поведение последователей таким образом, что у группы лучше получается достигать своей цели.

лей. Трансформационные лидеры обладают харизмой и способны изменить Я-концепцию и устремления последователей так, чтобы успехи группы стали и личными успехами ее членов, а миссия лидера превратилась в их собственную миссию (House & Shamir, 1993). Такие лидеры интеллектуально стимулируют последователей, заставляя их пересмотреть свои ценности и подход к жизни и почувствовать, что они играют важную роль и вносят значительный вклад в дела группы (табл. 12.2). Трансформационные лидеры помогают членам группы, владеющим различными навыками, реализовать свой потенциал (например, Shin & Zhou, 2007). Они также являются особенно эффективными, если группа сталкивается со сложной задачей, не уверена в своем будущем или ей необходимо измениться (De Hoogh, Den Hartog & Koopman, 2005; Shamir & Howell, 1999). Например, как мы увидели в главе 2, серьезные проблемы, вставшие перед афроамериканцами, стремившимися отстоять свои гражданские права, не только вызвали необходимость такого трансформационного лидера, как Мартин Лютер Кинг-младший, но и создали условия, в которых его стиль руководства был особенно эффективным.

Таким образом, лидеры могут достичь эффективности двумя основными методами: приспособить свой стиль к существующим потребностям группы или вдохновить группу следовать за собственными целями.

Таблица 12.2. Характеристики трансформационного лидерства

Характеристика	Соответствующее поведение
Идеализированное влияние, или «харизма»	Передает последователям чувство «совместной миссии». Демонстрирует преданность своим последователям. Апеллирует к надеждам и желаниям последователей. Готов пожертвовать личной выгодой ради блага группы
Интеллектуальная стимуляция	Формирует открытость к новым способам мышления. Создает «большую картину», включающую разные взгляды на проблему. Готов учитывать даже те идеи, которые на первый взгляд кажутся глупыми
Вдохновляющая мотивация	Убеждает последователей, что они обладают способностями выполнить больше, чем они считали возможным. Подает остальным пример, к которому надо стремиться. Представляет оптимистический взгляд на будущее
Индивидуальный подход	Признает сильные и слабые стороны человека. Показывает, что заинтересован в благополучии других людей. Поддерживает усилия сотрудников, направленные на улучшение работы

Источник: Bass & Avolio (1993).

Гендер и лидерство. На протяжении большей части истории разделение труда было довольно четким: женщины воспитывали детей, а мужчины отправлялись «на работу». Ситуация начала меняться во время Второй мировой войны, и сегодня женщины составляют почти 50 % американской рабочей силы. Несмотря на то что женщины, занимающие посты главы государства или менеджеров высшего звена, до сих пор являются редкостью, все больше и больше представительниц прекрасного пола становятся лидерами групп, и, вероятно, эта тенденция усиливается. Насколько эффективны женщины как руководители? Этот вопрос имеет практическое значение. Если женщины так же результативны в роли лидеров, как и мужчины, но не имеют доступа к этим позициям, поскольку не соответствуют представлению людей о том, каким должен быть лидер, компании упускают ценные таланты, а с женщинами обходятся несправедливо.

Мы узнали, что лидеры, как правило, более эффективны, если их стиль соответствует задачам группы. Учитывая этот факт, Элис Игли, Стивен Каро и Мона Макхиджани (Eagly, Karau & Makhijani, 1995) собрали материалы 74 исследований, проведенных в компаниях, и 22 исследований, осуществленных в лабораторных условиях, в которых сравнивалась эффективность лидеров-мужчин и лидеров-женщин. Объединив результаты экспериментов с методом метаанализа, они обнаружили, что усредненный показатель половых различий равен нулю — мужчины и женщины не отличаются по эффективности лидерства. Однако исследователи пошли дальше и оценили каждую профессию с точки зрения ее совместимости с мужской и женской гендерной ролью. Например, должность директора средней школы рассматривалась как «женская», а позиция сержанта-инструктора — как «мужская». Они также выяснили, требуются ли для занимаемой должности способности эффективно общаться с людьми, контролировать и влиять на окружающих. С введением этих дополнительных факторов были обнаружены половые различия: женщины оказались более эффективными на работе, считающейся женской или требующей навыков межличностного общения; мужчины были более эффективными на работе, которую традиционно рассматривают как мужскую или которая требует ориентации на реалистичную цель.

Игли и ее коллеги (Eagly, Karau & Makhijani, 1995) объяснили свои результаты с точки зрения теории социальных ролей, согласно которой общество поощряет нас вести себя в соответствии с определенными в культуре гендерными ролями. Поскольку в культуре для мужчин нормальным является авторитарное и контролирующее поведение, то они будут особенно эффективными лидерами, когда задача требует наличия в группе человека, способного жестко контролировать ее членов. Напротив, так как в культуре нормальным для женщин считается поведение, ориентированное на межличностные отношения, то они, скорее всего,

будут эффективными лидерами, когда группе понадобится человек, уделяющий внимание нуждам и чувствам ее членов.

Однако, кроме того, мы узнали, что лидеры могут изменять желания и потребности своих последователей, а также то, каким образом группа добьется успеха. Несмотря на то что различия относительно невелики, женщины-лидеры склонны чаще использовать трансформационный стиль лидерства, нежели мужчины (Eagly, Johannesen-Schmidt & Van Engen, 2003). С учетом продемонстрированной эффективности трансформационного лидерства похоже, что стереотипы о (неэффективном) женском лидерстве уменьшают количество талантливых людей, которых могут рассматривать в качестве кандидатов на роль лидера.

Таким образом, если принимать во внимание требования сложившейся ситуации, мы видим, что обычно мужчины более эффективны как лидеры при решении одних групповых задач, тогда как женщины более эффективны как лидеры при решении других групповых задач. Помимо этого, поскольку лица женского пола, как правило, чаще используют трансформационный стиль руководства, в какой-то степени они более приспособлены для лидерства. Тогда можно сделать следующий вывод: наиболее эффективные лидеры — как мужчины, так и женщины — это те, кто в состоянии корректировать свою стратегию в зависимости от требований ситуации. Как и само возникновение лидерства, так и его эффективность определяются взаимодействием между индивидом (потенциальным лидером) и ситуацией (группой).

Исследование

Ранее мы просили вас вспомнить о группах, совместно с которыми вы решали задачи и принимали решения. Кто стал лидером в каждой из этих групп? Почему именно они, а не другие? Что делало их эффективными лидерами? С учетом того, что вы узнали, какие советы вы могли бы дать им (или себе) о том, как быть еще более эффективными в будущем?

Быстрая проверка

1. Какие факторы влияют на то, что человек становится или не становится лидером?
2. Какие факторы определяют, является ли лидер эффективным?
3. Что означает «трансформационный лидер»? Вспомните знакомых вам лидеров. Кто из них был трансформационным лидером? Почему?
4. Каким образом пол влияет на то, (1) стремится ли человек стать лидером, (2) выбирают ли его в качестве лидера и на (3) эффективность лидерства?

Повторный взгляд. Нарушения, вскрытые в работе ФБР, *Enron* и *WorldCom*

Компании *Enron* и *WorldCom*, сумевшие подняться на вершину корпоративного мира, и ФБР, уважаемое во всем мире за свои передовые методы расследования. Что послужило причиной ужасных ошибок, допущенных этими организациями?

Каким образом мы можем объяснить действия, которые в итоге уничтожили две из них и сильно навредили репутации третьей?

Президент США Гарри С. Трумэн держал на своем столе маленькую табличку с надписью: «Другие могут перекладывать ответственность на меня, но мне передавать ее больше некому». Это напоминало ему о простой идее: «В конечном счете я как лидер отвечаю за все, что происходит под моим руководством». Вероятно, именно с этой позиции мы должны проводить наш анализ. В конце концов, лидеры обладают возможностью изменить цели и видение своих последователей, создать групповые нормы и сформировать культуру, в которой их группы будут принимать решения.

Вместе Кеннет Лей и Джеффри Скиллинг превратили компанию *Enron* в энергетическую империю. Лей был «игроком», который устанавливал политические связи, общался с влиятельными людьми на важных мероприятиях и был известен как филантроп. Его работа заключалась в том, чтобы культивировать магическую ауру *Enron*. Скиллинг руководил компанией изнутри. Будучи нетерпеливым человеком, он считал, что каждая проблема имеет решение и каждая цель может быть достигнута, стоит только проявить достаточную сообразительность и смелость. Его дерзкий и конкурентный стиль стал частью культуры компании. Если работник боялся идти на риск и не желал делать то, что было необходимо для достижения цели, его дни в компании были сочтены. «Неудачники» были обязаны покинуть скоростную магистраль, по которой двигалась *Enron,* и перейти на шаг, отправившись на поиски другой работы, в большей степени соответствующей их жизненному стилю.

Подход Скиллинга имел ряд достоинств. В частности, он вдохновлял людей на инновации. Некоторые из творческих идей, которые разработали он и его протеже, принесли большую пользу энергетической отрасли. Но была и оборотная сторона: он заставлял людей работать на грани, искать возможности, которых раньше не существовало, а значит, провал был неизбежен. Предприятия с разумными ожиданиями способны управлять случайными ошибками. Но *Enron* хотела быть «ведущей мировой компанией», и Скиллинг не мог позволить себе неудачу. Поэтому, когда экономика пошла на спад и конкуренция возросла, *Enron* стала отчаянно бороться. К счастью — по крайней мере, как казалось в то время — талантливый финансовый директор придумал новый выход (в конце концов, каждый хороший сотрудник *Enron* знал, что у любой проблемы есть решение!). Он начал оформлять смешанные «товарищества», чтобы скрыть потери *Enron*, создавая на бумаге видимость того, что у компании огромная прибыль.

Некоторые ставили под сомнение целесообразность такого изощренного бухгалтерского учета. Тем не менее культивируемая в *Enron* норма идти на авантюры в сочетании с верой в то, что ее сотрудники гораздо умнее, чем работники других организаций, мешали компании точно оценить свои риски и принять обоснованное решение. Кроме того, механизмы группового давления («По всей видимости, все считают, что это нормально», «Меня сочтут неудачником, если я скажу, что все это неприемлемо») привели к тому, что меньшинство было не способно повлиять на сложившуюся ситуацию. Вскоре *Enron* превратилась в неустойчивый карточный домик — ее сотрудники осуществили слишком много опасных коммерческих трюков. Компания держалась на плаву только за счет увеличения числа махинаций с бухгалтерскими отчетами. И когда служебные записки Шерон Уоткинс к Кеннету Лею получили огласку, *Enron* рухнула. Мартин Лютер Кинг показал нам, что сила трансформационного лидерства позволяет делать великие вещи. Но эта сила также может привести группу на рискованный путь.



Кеннет Лей из компании *Enron*. Суд присяжных постановил, что Лей виновен по десяти пунктам обвинения в мошенничестве за свою роль в скандале с *Enron*. С учетом того, что рекомендуемый срок заключения по каждому из пунктов составляет от пяти до десяти лет, этот обвинительный приговор, вероятно, поместил бы его в тюрьму до конца жизни. Лей умер от сердечного приступа до вынесения приговора.

Компанией *WorldCom* также управлял харизматичный лидер — Бернард Эбберс, который считал, что путь роста в сфере телекоммуникаций заключается в приобретении компаний, работающих в отрасли, и их объединении в еще более крупную сеть. Действительно, некоторое время эта стратегия работала превосходно, и *WorldCom* быстро превратилась в организацию с международным статусом. Однако для Эбберса заключение сделок было важнее, чем реальная работа компании и обеспечение качественного обслуживания клиентов. Именно такое отношение он привил и своим подчиненным. Те, кто считал иначе, не встречали поддержки, и многие уходили из компании. Поэтому, когда исчезла возможность заключать крупные сделки, неэффективная работа *WorldCom* и неудовлетворенность клиентов привели к тому, что компании не удалось соответствовать высоким ожиданиям инвесторов в том, что касалось получения прибыли и роста. Как и *Enron*, для сокрытия своих потерь *WorldCom* использовала сомнительные методы ведения бухгалтерского учета. Как и *Enron*, *WorldCom* рухнула, когда Синтия Купер обратилась к совету директоров с подозрениями о нарушениях в работе когда-то мощной компании, а теперь неустойчивого карточного домика. Опять же мы видим, что организация, которая не допускает инакомыслия и не принимает всерьез точку зрения меньшинства, может потерпеть неудачу в ходе достижения своих целей.

Проблема руководства ФБР заключалась не в том, что вслед за своим трансформационным лидером сотрудники встали на неверную дорогу, а в том, что агенты не обладали достаточными полномочиями. ФБР — иерархически структурированная организация, в которой

поток информации и санкционирование определяются заранее установленными строгими процедурами. Агенты боялись вызвать гнев своих начальников, которые боялись гнева тех, кто стоял над ними. Как заявила Колин Роули на слушаниях в Конгрессе, нежелание озабоченных своей карьерой агентов принимать решения, за которые впоследствии они могут подвергнуться критике, подавило их способность действовать прямо и решительно. Мы слишком часто наблюдаем подобную картину: когда члены группы настолько обеспокоены тем, чтобы вписаться в коллектив, быть принятыми или сохранить собственное место, способность группы воспользоваться одной из своих сильных сторон — информацией и мудростью, которой обладают ее члены, — снижается. И точно так же как культура *Enron* и *WorldCom* не позволила руководству услышать альтернативное мнение, что привело компании к краху, культура принятия решений в штаб-квартире ФБР отклонила запросы подразделения в Миннеаполисе о проведении более глубокого изучения деятельности Закариаса Муссауи.

Когда были обнаружены проблемные особенности корпоративной культуры, принятой в ФБР, *Enron*, *WorldCom*, смогли ли их лидеры, получающие огромные гонорары, последовать правилу президента Трумэна и принять ответственность за ошибки, допущенные их командами? Разве они сделали следующий шаг и принялись искоренять проблемы, препятствующие успешной работе своих организаций? Казалось, что они считали, будто «кто-то еще возьмет на себя ответственность».

И действительно, нашлись люди, которые взяли ответственность на себя. Это были Колин Роули, Шерон Уоткинс, Синтия Купер и другие сотрудники, пытавшиеся исправить проблемы, которые они видели в своих организациях. Оценили ли их лидеры потраченные усилия? Едва ли. Более того, некоторые коллеги сочли их не героями, а предателями. В конце концов, разве не преданность своей группе является фундаментальной ценностью, необходимой для того, чтобы она была сплоченной? В какой-то степени это так. Конечно, эти женщины полагали, что они были по-настоящему преданы своим организациям. Колин Роули считала, что цель ФБР заключается в защите американского народа и что это гораздо важнее, чем репутация самого агентства. Шерон Уоткинс и Синтия Купер верили, что организации несут ответственность перед своими акционерами, а искоренение нарушений, которые приводят к их обману, является более важным, чем поддержание положительного имиджа компании. В соответствии с собственными представлениями все трое полагали, что действуют в интересах организаций. Они подвергли себя и свою карьеру риску, чтобы указать на то, в чем ошибалось их руководство. Тем самым они подтвердили, что твердо убеждены в своей правоте, и показали, что подлинные, смелые лидеры могут появиться даже при самых сложных обстоятельствах.

Из этой главы мы узнали, что социальная психология связана с изучением работы организаций — крупных компаний и государственных учреждений, общественных клубов и групп присяжных. Мы — социальные животные, которые проводят бóльшую часть повседневной жизни в группах, так что неудивительно, что открытия и теории социальной психологии будут полезны тем, кого интересует улучшение практики управления, процесса принятия решений присяжными, вовлечение сообщества в социальные мероприятия, повышение эффективности команды и т. д. В следующей главе мы увидим, что социальная психология может внести большой вклад в понимание не только отдельных людей и их взаимодействия друг с другом, но и более крупных групп и всего общества в целом.

Резюме

Итоговая таблица целей, которые преследует индивид, присоединяясь к группе, а также связанных с ними факторов

Цель	Индивид	Ситуация	Взаимодействие
Выполнение задач	Ожидание личной неудачи и успеха группы	Текущие потребности. Индивидуалистические общества	Группы являются особенно продуктивными, когда определенные характеристики — личность членов и их разнообразие — соответствуют требованиям поставленной задачи
Принятие правильных решений	Потребность знать	Неопределенные обстоятельства	В результате групповой дискуссии чаще всего члены группы принимают точку зрения большинства. В редких случаях меньшинству удается повлиять на мнение группы. Когда членов группы сильнее волнуют межличностные отношения, нежели поиск и критическая оценка вариантов, групповая дискуссия может привести к принятию очень плохих решений
Завоевание лидерской позиции	Амбиции (потребность во власти и достижениях). Энергичность. Гендер	Вакантное место лидера. Связи	Группы выбирают лидеров, которые соответствуют их стереотипному представлению о том, каким должен быть хороший лидер в сложившихся обстоятельствах. Если стиль руководства соответствует текущим потребностям группы, то она действует эффективнее

Природа групп

1. Само присутствие кого-либо может улучшить выполнение хорошо освоенных задач и ухудшить решение плохо освоенных. Социальная фасилитация усиливается, когда человек считает, что его работу оценивают другие люди, или когда они его отвлекают.

2. В группе человек может подвергаться деиндивидуации, приводящей к утрате чувства личной идентичности и ослаблению внутренних запретов, которые ранее не позволяли ему вести себя вразрез со своими ценностями.

3. Несмотря на то что внутри групп существуют сложные, запутанные потоки влияния, в хаосе, как правило, возникает порядок, когда члены группы, общаясь, начинают разделять общие социальные установки и мнения. Компьютерное моделирование помогает исследовать сложные групповые взаимодействия.

4. Группа состоит как минимум из двух или более лиц, которые оказывают друг на друга влияние. Скопления людей становятся все сильнее похожи на группу, если они имеют общую идентичность и в них появляется структура (то есть инъюнктивные нормы, роли, статусная иерархия, коммуникационные сети, а также сплоченность).

Выполнение работы

1. Группы позволяют людям решать задачи, которые им было бы трудно решить в одиночку.
2. Несмотря на то что чаще всего группы более продуктивны, чем отдельный человек, они редко достигают максимальной эффективности. По мере роста группы люди начинают чаще лениться и прилагать меньше усилий.
3. Люди часто вступают в группу, если считают, что им будет сложнее достичь своих целей в одиночку или легче достичь их в группе.
4. При сложных социальных обстоятельствах люди склонны присоединяться к группе или создавать таковую.
5. Несмотря на то что члены как коллективистских, так и индивидуалистических обществ объединяются, чтобы добиться своей цели, в индивидуалистических сообществах люди чаще вступают в группы, но в меньшей степени преданы им.
6. В продуктивных группах личности их членов точно соответствуют требованиям решаемой задачи.
7. Неоднородные группы особенно результативны при решении задач, требующих гибкости, новых подходов, быстрого приспособления к изменяющимся условиям, а также в ситуациях, когда достаточно, чтобы только один человек в группе знал правильный ответ. Они становятся менее продуктивными при решении задач, предполагающих, что все члены группы хорошо исполняют свои роли, и в условиях, когда большое значение имеют межличностная сплоченность и связи.

Принятие правильных решений

1. Когда члены группы эффективно обмениваются полезной информацией, они, как правило, принимают более правильные решения.
2. Люди, которым требуется получить информацию, особенно часто создают информационные группы или вступают в них.
3. Неопределенные, угрожающие обстоятельства заставляют человека искать людей, которые обладают интересующей его информацией.
4. Групповые обсуждения часто склоняют членов группы к мнению большинства. Одним из следствий этого процесса является групповая поляризация, которая возникает по двум причинам: участники группы, как правило, слышат больше аргументов, которые поддерживают взгляды большинства, и, таким образом, растет вероятность того, что они еще сильнее убедятся в своей правоте; члены группы могут пытаться создать о себе благоприятное впечатление, разделяя более радикальную версию предпочтительной позиции группы.

5. Меньшинству трудно оказывать влияние, поскольку оно не имеет возможности опираться на силу социального вознаграждения и наказания. Чтобы быть убедительным, меньшинству необходимо предоставить качественные, веские аргументы и суметь мотивировать аудиторию на поиск правильного решения.
6. Группа принимает более удачные решения, когда ее члены не слишком увлечены межличностными отношениями, лидеры поощряют высказывание альтернативных точек зрения, а в самой группе существуют четкие процедуры, обеспечивающие критическую оценку всех предложений и обратную связь извне. Эти факторы снижают вероятность «группомыслия» и повышают шансы на то, что решения будут основываться на наиболее полной и достоверной информации.
7. Несмотря на то что опосредованные компьютером обсуждения обещают сэкономить время и деньги, они могут снизить качество групповых решений.

Завоевание лидерской позиции

1. Поскольку руководство группой требует от лидера личных жертв, группа вознаграждает его социальным статусом и материальной выгодой.
2. Как правило, лидерами хотят быть амбициозные, энергичные люди. Чаще всего это мужчины.
3. Люди в большей степени стремятся к лидерству, когда появляются «пусто́ты на вершине власти». Кроме того, они начинают претендовать на лидерскую позицию, если оказываются «в нужном месте в нужное время» или обладают личными связями.
4. Лидеры выдвигаются в процессе взаимодействия, при котором группа пытается выбрать руководителя, чьи качества отвечают ее потребностям. Отчасти из-за того, что женщины во многих случаях не соответствуют стереотипам людей о том, каким должен быть эффективный лидер, они редко занимают позиции высшего руководства.
5. Эффективное лидерство зависит от того, каким образом личностные характеристики и стиль лидера соотносятся с потребностями группы.
6. Трансформационные лидеры способны изменять мотивы, взгляды и поведение своих последователей.
7. Как правило, мужчины являются более эффективными лидерами, если ситуация требует обладания «мужскими» навыками и четкой постановки целей; женщины могут быть более эффективными лидерами, если необходимы «женские» навыки и межличностное общение. В целом, женщины чаще используют трансформационный стиль руководства, благодаря чему потенциально они являются лучшими лидерами.

Глава 13

Социальные дилеммы: сотрудничество в противовес конфликту

Контрастные миры будущего

Определение социальных дилемм

Взаимосвязи: функция и дисфункция. Трагедия общедоступности

Взаимосвязанные проблемы и решения

Какие цели лежат в основе глобальных социальных дилемм?

Получение немедленного удовлетворения

Социальные ловушки

Эгоистическая ориентация против просоциальной ориентации

Изменение последствий недальновидного эгоизма

Соответствие вмешательств мотивам

Защита себя и значимых других

Предубеждение в отношении чужих групп и международный конфликт

Некоторые люди более склонны занимать оборонительную позицию, чем другие

Соперничество и угрозы

Взаимосвязи: метод и факты. Анализ временных рядов и международное сотрудничество

Межкультурное непонимание и международные конфликты

Динамическое взаимодействие сотрудничества и противоборства

Взаимосвязи: теория и практика. Усиление межгруппового сотрудничества при помощи стратегии GRIT

Повторный взгляд. Будущее

Резюме

Контрастные миры будущего

В 1971 году и Италия, и Бангладеш были густонаселенными странами. Население Италии составляло около 54 миллионов, а это 50 человек на каждого жителя штата Нью-Мексико (площадь занимаемой территории которого приблизительно равна площади Италии). В Бангладеш население было еще более плотным — 66 миллионов человек ютились на территории, меньшей, чем половина Италии (см. рис. 13.1).

В течение последующих четырех десятилетий население Бангладеш удвоилось. Сегодня в этой маленькой стране проживает 156 миллионов человек. Несмотря на то что земля Бангладеш очень плодородна, ее сельское хозяйство не в состоянии прокормить такое количество людей, и ситуация только ухудшается. Например, объемы производства зерна в расчете на душу населения, когда-то столь же большие, как и в Соединенных Штатах, упали в три раза. Как следствие, практически половина жителей страны находится за чертой бедности. Если в последнее время вы чувствовали себя ограниченным в средствах, попробуйте представить, что вам нужно сводить концы с концами, получая средний доход гражданина Бангладеш, который в 20 раз меньше среднего дохода американца. Неграмотность не позволяет бангладешцам получить высокооплачиваемую работу — только 43 % взрослого населения умеют читать и писать (по сравнению с 99 % американцев).

В ответ на эти мрачные условия бенгальцы из Бангладеш ринулись в Индию, где им не были рады. В 1983 году жители одной индийской деревни неистовствовали против бенгальцев и за пять часов убили 1700 человек. В 2009 году Бангладеш и Индия по-прежнему пребывали в состоянии вражды из-за попыток Индии защитить свои границы от иммигрантов из Бангладеш.

Напротив, итальянцы пошли в совершенно другом направлении. За 35 лет итальянское население выросло только на 6 %, и в настоящее время у него отрицательные темпы роста. В то же время Италия, в прошлом обладательница статуса страны третьего мира, превратилась в одно из самых богатых государств. Уровень грамотности населения Италии составляет 99 %, что эквивалентно Соединенным Штатам.

Между тем партнерские отношения Италии с другими европейскими странами свели на нет конфликты начала XX века. Действительно, итальянцы вместе со своими бывшими противниками объединились в Европейский союз, или ЕС, который является европейским эквивалентом Соединенных Штатов — с общими паспортами и единой валютой, что стирает старые границы между нациями. Как и в случае с Италией, в других странах Западной Европы произошло снижение темпов роста населения в сочетании с усилением экономики. И европейские страны возглавляют весь остальной мир в движении за сохранение окружающей среды.

Индия и Западная Европа представляют собой два противоположных образа будущего мира. Если в странах третьего мира, таких как Бангладеш и Индия, продолжится стремительный рост населения, то леса, океаны и реки будут продолжать истощаться, животные окажутся на грани вымирания, а международные конфликты усилятся. Однако если революционные изменения, происходящие в Италии и Европе, распространятся на остальную часть земного шара, то стремительный рост населения и воздействие его нагрузки на хрупкие экосистемы

Земли могут быть приостановлены или даже обращены вспять. Так, некоторые экономисты-теоретики описывают грядущую революцию, при которой тихие и эффективные транспортные средства будут использовать в качестве топлива только водяной пар, промышленные отходы практически ликвидируют, исчезнет безработица, экономичные дома станут сами вырабатывать энергию, исчезающие леса начнут восстанавливаться, а отходы от использования угля, ядерных реакторов и нефти будут сведены на нет.

Так почему же весь мир не последует примеру Европы? Почему Бангладеш, Индия и Пакистан не решат проблемы перенаселения, истощения природных ресурсов и международных конфликтов, которые несут очевидные издержки для жителей этих стран?

Неукротимый рост населения, истощение ресурсов Земли и международные конфликты — вероятно, наиболее важные проблемы, стоящие перед человечеством сегодня. Мы рассматриваем их вместе по двум взаимосвязанным причинам. Во-первых, изучение этих социальных явлений на уровне группы позволяет нам завершить переход от психологии индивида ко все более сложным взаимодействиям человека и окружающей среды. Во-вторых, такие глобальные социальные дилеммы наглядно демонстрируют, каким образом мысли и чувства отдельных людей могут объединиться и создать неожиданную ситуацию на уровне группы. Действительно, проблемы перенаселения, разрушения окружающей среды и международных конфликтов возникают только на уровне очень больших групп.

Прежде всего, мы определим, что такое социальная дилемма, и посмотрим, что общего имеют между собой три описанные выше социальные проблемы. После этого мы проанализируем цели, которые лежат в основе этих глобальных дилемм, и связанные с индивидом и ситуацией факторы, которые могут помочь нам решить данные задачи.



Рис. 13.1. Территория Народной Республики Бангладеш приблизительно равна размеру штата Висконсин. Если все жители штатов Калифорния, Нью-Йорк, Техас, Пенсильвания, Иллинойс, Огайо, Флорида, Мичиган, Нью-Джерси и Индиана (десять наиболее густонаселенных штатов США) вдруг переедут в штат Висконсин, то тогда его население станет примерно равным населению Бангладеш.

Определение социальных дилемм

Современные проблемы перенаселения, разрушения окружающей среды и международных конфликтов связаны с психологическими механизмами, изначально предназначенными для жизни в небольших группах и позволяющими человеку действовать в своих интересах. К сожалению, на глобальном уровне эти механизмы приводят к катастрофическим последствиям. Действительно, каждая глобальная проблема ставит индивидов, со всеми их эгоистическими интересами и заблуждениями, в положение, когда они начинают противодействовать достижению общего блага своих больших групп. Как таковая, каждая проблема может быть квалифицирована в качестве разновидности **социальной дилеммы** — ситуации, в которой отдельный член группы выигрывает, действуя эгоистически, однако в случае, если каждый выберет эгоистическую альтернативу, проигрывает вся группа (Allison, Beggan & Midgley, 1996; Parks, Rumble & Posey, 2002; Penner, Dovidio, Piliavin & Schroeder, 2005).

Исследование социальных дилемм уходит корнями в очень простую игру под названием *дилемма заключенного* (Axelrod, Riolo & Cohen, 2002; Van Vugt & Van Lange, 2006). Представьте, что вы — профессиональный вор и что вы и ваш сообщник были арестованы по подозрению во взломе и серии недавних краж. Ваш адвокат ставит вас перед выбором, изображенным на рис. 13.2. Как бы вы поступили? Когда студентам предлагали сыграть в эту игру в лабораторных условиях, лучший исход для игрока А, но худший для Б наступал, если игрок А решал перейти на сторону полиции (признаться), а Б предпочитал придерживаться уговора со своим сообщником (молчать). Решение двух воров содействовать полиции (например, когда грабители соглашаются давать показания друг против друга) приводит к несколько менее тяжелым последствиям для обоих. Наконец, если оба придерживаются уговора не выдавать друг друга (в частности, молчат), они оказываются в сравнительно выигрышной ситуации (Sheldon, 1999; Tenbrunsel & Messick, 1999).

Иногда международные конфликты один в один напоминают дилемму заключенного — лидеры двух противоборствующих стран пытаются выиграть за счет противоположной стороны. Однако глобальные проблемы чаще представляют собой дилеммы на уровне группы, в которых непосредственные интересы отдельного индивида сталкиваются с интересами более широкой группы (Foddy et al., 1999; Koole, 2001). Такие дилеммы на уровне группы ежедневно встают перед миллиардами человек и лежат в основе проблем перенаселения и уничтожения окружающей среды. Прототипом этих коварных социальных дилемм является «трагедия общедоступности», которую мы обсудим далее.

Социальная дилемма – ситуация, в которой отдельный член группы выигрывает, действуя эгоистически, однако в случае, если каждый выберет эгоистическую альтернативу, проигрывает вся группа.

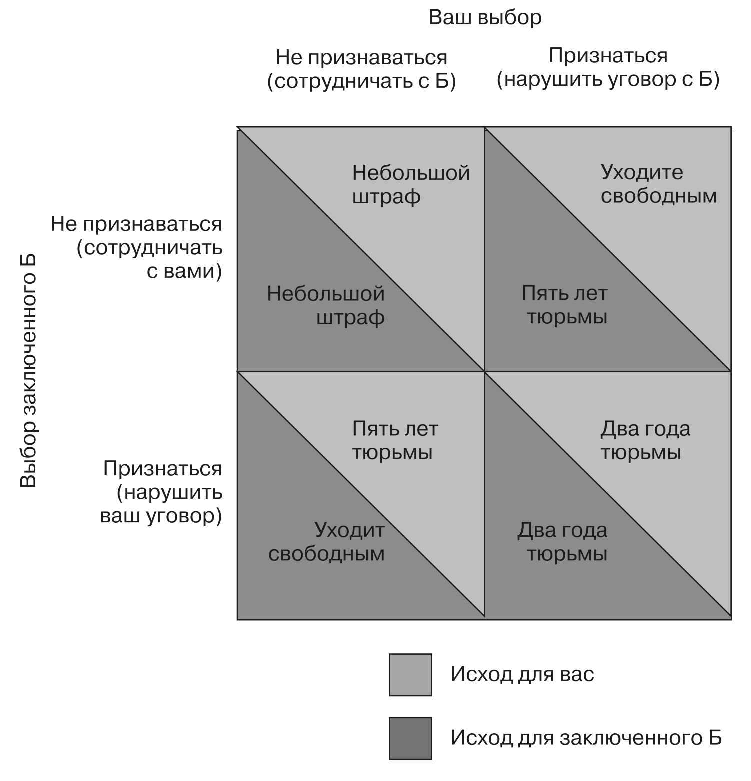


Рис. 13.2. Дилемма заключенного. Представьте, что вы – один из двух грабителей, которые были арестованы на месте потенциального ограбления, и вас подозревают в совершении серии краж. У вас есть два варианта: молчать (тем самым сотрудничать с другим вором, стремясь избежать уголовного наказания) или признаться во всем окружному прокурору (то есть нарушить уговор с сообщником не выдавать друг друга). Если признается только один человек, обеспечив окружного прокурора твердыми доказательствами против соучастника, то он выйдет на свободу. Оба грабителя выиграют, если будут молчать. Но решение ставит вас перед дилеммой: если вы будете молчать, а другой мошенник признается, то ваши дела будут плохи.

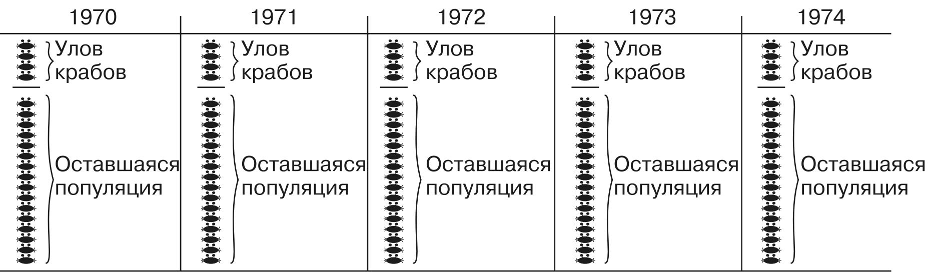
Взаимосвязи: функция и дисфункция

Трагедия общедоступности

Когда речь заходит о защите окружающей среды, проявляемый индивидуальный эгоизм может привести к гибельным последствиям для группы. Чтобы проиллюстрировать это, эколог Гаррет Хардин (Hardin, 1968) описал историю неумеренной эксплуатации общинных пастбищ в Новой Англии, которые являлись общественной территорией, где все пастухи могли свободно пасти свой скот. На собственных пастбищах пастухи позволяли пастись только такому количеству животных, которое способна была прокормить земля, помня о том, что чрезмерный выпас приведет к исчезновению травы и все стадо будет голодать. Однако на общественных пастбищах пастухи не проявляли подобной сознательности. В результате общинные угодья очень быстро истощались от непомерной эксплуатации.

Что стало причиной трагедии общедоступности? Непосредственная выгода, которую получал пастух, приведя на пастбище еще одну овцу. Однако за каждое дополнительное животное приходилось расплачиваться всем пастухам, пользовавшимся выгоном. Таким образом, лучшее, что мог сделать в этой ситуации эгоистичный пастух, — это привести еще одну овцу и получить краткосрочную выгоду. Но когда такой недальновидной стратегией пользуется большое количество пастухов, в долгосрочной перспективе это влечет разрушение пастбища и страдает вся группа.

Дилемма общедоступности — это пример **дилеммы управления пополняющимися ресурсами** (Schroeder, 1995). При данном типе дилемм члены группы пользуются возобновляемым ресурсом, который будет продолжать приносить им пользу, если они не исчерпают его чрезмерной эксплуатацией. Рассмотрим в качестве примера добычу аляскинского королевского краба (рис. 13.3). За четырехлетний период между 1980 и 1984 годами улов этого вида ракообразных упал на 92 %, несмотря на рост числа рыболовецких судов, ведущих поиск крабов с помощью все более совершенного оборудования. Как показано на рис. 13.3, если в определенном году все люди попытаются получить максимальную прибыль, то достаточного количества крабов для пополнения популяции не останется и они быстро исчезнут. Точно



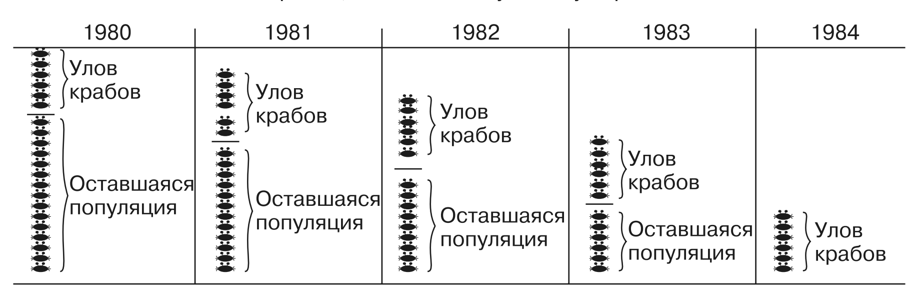


Рис. 13.3. Когда погоня за небольшой прибылью приводит к значительным убыткам. Если рыбаки не ведут слишком интенсивный лов крабов, то популяция продолжает воспроизводиться, позволяя ловцам получать прибыль и в будущем. Несмотря на то что сохранение достаточного числа крабов отвечает интересам всех рыбаков, их искушает возможность добыть максимальное количество крабов в настоящем. Но, поддаваясь соблазну, они уничтожают бульшую часть воспроизводящейся популяции, как это и произошло в 1980-х годах. Это пример дилеммы управления пополняющимися ресурсами.

Дилемма управления пополняющимися ресурсами – ситуация, когда члены группы пользуются возобновляемым ресурсом, который будет продолжать приносить им пользу, если они не исчерпают его чрезмерной эксплуатацией, но при этом каждому отдельному человеку выгодно потреблять его как можно сильнее.

такая же проблема привела к снижению популяции многих видов рыб, в том числе красного луциана, атлантической трески и голубого тунца (Hayden, 2003).

Социальный психолог Кевин Брехнер (Brechner, 1977) смоделировал дилемму общедоступности в лабораторных условиях. Он предлагал группам, состоящим из трех студентов, возможность отработать экспериментальную практику за семестр (как правило, три часа) всего за полчаса, если они смогут победить в игре, набрав 150 очков. Для их получения студентам было необходимо нажимать на кнопку, которая вычитала очко из общего фонда и переводила его на счет студента. Общий фонд отображался на доске с 24 лампочками. Если какой-либо из игроков забирал очко, то одна из ламп гасла. Как и в случае с пастбищем или популяцией крабов, фонд с очками обладал способностью к восстановлению. Если он был почти полон, то пополнялся каждые две секунды. Если фонд был заполнен меньше чем на три четверти, он возобновлялся медленнее (каждые четыре секунды). Если от фонда оставалось меньше половины, то скорость его пополнения снижалась до одного раза в шесть секунд. И если он был «съеден» до одной четверти от первоначального размера, то лампочки загорались вновь только через восемь секунд. После того как вычиталось последнее очко, игра заканчивалась и фонд переставал пополняться (рис. 13.4).

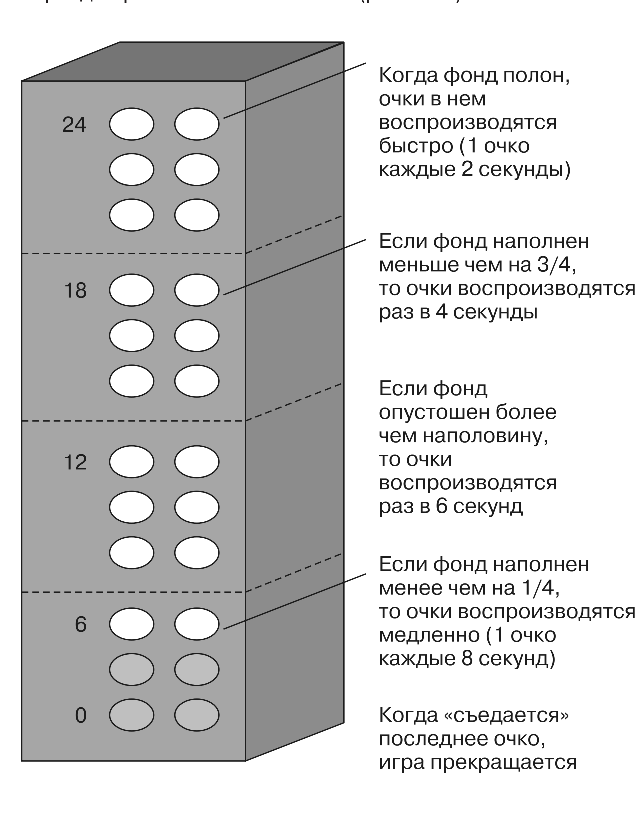


Рис. 13.4. Социальные ловушки в лаборатории. В эксперименте Кевина Брехнера (Brechner, 1977) группы столкнулись с ресурсом, который, как и популяция краба, пополнялся быстрее в случае, если его использовали бережно. Из-за эгоизма участников фонд быстро истощался, особенно если члены группы не могли взаимодействовать друг с другом.

Для достижения успеха студентам нужно было сотрудничать друг с другом и сохранять фонд очков на высоком уровне, чтобы пополнение происходило с максимальной скоростью. Если участникам эксперимента не было разрешено общаться, то они, как правило, справлялись с задачей очень плохо. В самом деле, большинство групп, в которых было запрещено переговариваться, опустошали фонд менее чем за одну минуту. В среднем они зарабатывали только 14 очков. Если студентам позволялось контактировать, они решали задачу немного лучше, но по-прежнему были не в состоянии оптимизировать свою стратегию. В таком случае они зарабатывали в среднем около 70 очков на человека. Как и в случае с проблемой исчезающих крабов, контролируемый лабораторный эксперимент показывает, что людям обычно трудно беречь общие ресурсы (например, Seijts & Latham, 2000). Несмотря на то что вся группа выиграет, если ее отдельные члены будут сдерживать себя от того, чтобы брать слишком много и слишком быстро, соблазн повести себя эгоистично чересчур велик и часто приводит группу к разорению.

В дилеммах, подобных трагедии общедоступности, каждый человек может *взять* что-то из ограниченного общего фонда. Следует различать этот вид дилеммы и **дилемму общественных благ**. Дилемма общественных благ — это ситуация, в которой вся группа может получить пользу, если некоторые ее члены *вносят* какой-то вклад в фонд общественного блага, но каждому отдельному человеку может быть выгодно «ездить зайцем», если другие вкладывают достаточно (Allison & Kepp, 1994; Abele & Ehrhardt, 2005; Kurzban & DeScioli, 2008). Приведем пример. Радиостанция общественного вещания обращается с просьбой пожертвовать ей деньги. Если какое-то минимальное число слушателей внесет свой вклад, то станция сможет продолжить вещание на радость всем остальным. Однако если деньги пожертвует недостаточное количество людей, то это общественное благо будет потеряно. Из-за того что ни один конкретный человек не может обеспечить существование общественного блага, возникает дилемма. С чисто экономической точки зрения наиболее удачной личной стратегией будет проигнорировать просьбу радиостанции и подождать, пока кто-то другой проявит бóльшую социальную ответственность. Таким образом, человек сможет получить выгоду без каких-либо затрат.

Все важные глобальные проблемы являются социальными дилеммами крупного масштаба. Как мы подробно расскажем в этой главе, каждая возникает в результате противопоставления примитивных механизмов эгоизма и общего блага мирового сообщества. Кроме того, эти глобальные проблемы связаны друг с другом (Howard, 2000; Oskamp, 2000).

Взаимосвязанные проблемы и решения

Что могло заставить сельских жителей штата Ассам (Индия) устроить пятичасовую резню и убить 1700 бенгальских иммигрантов? Команда из 30 исследователей (Homer-Dixon et al., 1993) решила заняться изучением этого и подобных инцидентов по всему миру. Они обнаружили общую закономерность: во многих

Дилемма общественных благ – это ситуация, в которой (1) вся группа может получить пользу, если некоторые ее члены внесут какой-то вклад в фонд общественного блага, но, (2) если другие люди вкладывают достаточно много, каждому отдельному человеку может быть выгодно «ездить зайцем».

странах перенаселение приводит к истощению природных ресурсов, что, в свою очередь, оказывает сильное негативное влияние на экономику. Краткосрочные решения этих экономических проблем (такие как обширная вырубка лесов для получения быстрой прибыли) в долгосрочной перспективе только усугубляют их.

Учитывая резкий рост населения в мире (рис. 13.5), исследовательская группа пришла к выводу, что разрушение окружающей среды и международные конфликты, скорее всего, будут продолжаться. Например, рост численности населения в таких странах и регионах, как Бангладеш, Центральная Америка или Африка, наносит вред экологии и источникам пищи на этих территориях, что заставляет население мигрировать в поисках мест, пригодных для жизни. Такая миграция приводит к международным конфликтам, когда целые народы вступают в борьбу за оставшиеся ценные земли и ресурсы. Кровавый поход против бенгальских иммигрантов — не историческая аномалия. Подобные случаи геноцида в последние годы становятся все более распространенными в Африке, Центральной Америке и на Ближнем Востоке.

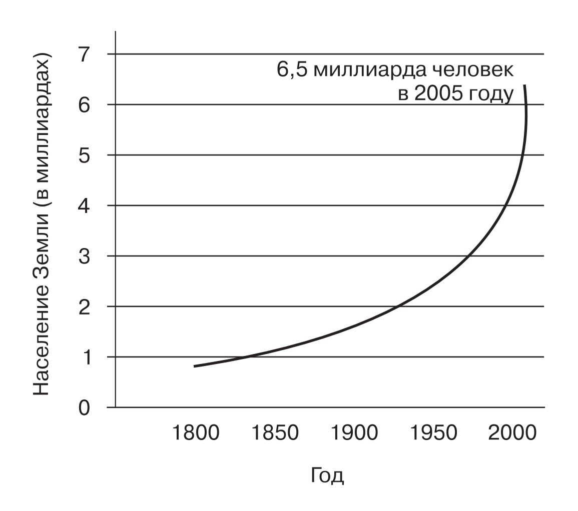


Рис. 13.5. Демографический взрыв. На протяжении миллиона лет человеческая популяция была сравнительно небольшой (меньше 10 миллионов). В последние 200 лет наблюдается резкий рост населения и прогнозируется его увеличение до 10 миллиардов. Это наносит серьезный ущерб окружающей среде и, в свою очередь, приводит к международным политическим конфликтам.

Какие цели лежат в основе глобальных социальных дилемм?

Почему люди попадают в ловушку дилемм, которые со временем приводят ко все большим проблемам? Мало кто из нас просыпается по утрам с намерением внести вклад в решение вопросов глобальной перенаселенности, разрушения окружающей среды или международных конфликтов. Напротив, большинство людей действует непреднамеренно, просто проживая свою жизнь в соответствии

с целями, которые всегда служили человеку во благо. Действительно, частично глобальные проблемы превращаются в «дилеммы» потому, что каждый из нас мотивирован тем, что приносило пользу нашим предкам, жившим в маленьких группах (Penn, 2003). Многие из мотивов, которые мы обсуждали в этой книге, вступают в игру, оказывая влияние на отдельные решения, вырастающие в глобальные социальные проблемы. Например, цель воспроизводства, рассматриваемая в главе 8, лежит в основе проблемы перенаселения. А общая цель упрощения сложной информации, которая подробно обсуждалась в главах 2 и 3, часто заставляет людей держаться за простые политические или экономические решения без анализа того, как они будут работать в условиях сложного реального мира (Gardner & Stern, 1996). Тем не менее наше обсуждение глобальных социальных проблем будет сосредоточено на двух целях, которые приобретают специфические свойства в больших группах людей, — желании получить немедленное удовлетворение и желании защитить себя и значимых других.

Желание получить немедленное удовлетворение является отличным примером цели, которая отвечает индивидуальным потребностям, но на уровне группы приводит к проблемам. Наши предки не стояли, беспомощно опустив руки, когда шел дождь и снег, и не выбирали самый трудный путь, чтобы поймать рыбу или срубить дерево. Они выжили потому, что всегда искали что-то полезное для себя — тепло зимой и прохладу летом; пополняли запасы фруктов, рыбы и мяса; разрабатывали технологии, позволяющие сэкономить усилия и время. Ирония заключается в том, что навыки, которые понадобились нашим предкам для «освоения» окружающей среды, могут привести наших потомков к ее разрушению.

К счастью, еще одной особенностью человека является способность (по крайней мере, иногда) откладывать получение немедленного удовлетворения ради приобретения долгосрочной выгоды (Insko et al., 1998; Yamagishi & Cook, 1993). Кроме того, люди выжили, сотрудничая с другими членами группы, и многие мотивированы на то, чтобы жертвовать собой ради общего блага (Van Vugt & Van Lange, 2006). Понимание обстоятельств, при которых мы стремимся получить краткосрочную пользу для себя, а не долгосрочную выгоду для группы, позволит нам найти решения важных проблем современности.

Один из факторов, который может оказать влияние на наши эгоистические устремления и на то, в какой мере мы готовы сотрудничать с другими, — это степень контакта с нашими родственниками. Наши предки бóльшую часть времени проводили в обществе людей, связанных с ними семейными узами и долгосрочными отношениями сотрудничества. Сегодня человек каждый день вступает в контакт с сотнями людей, которые не являются его родственниками, и многие из них ему даже незнакомы. Как мы уже узнали, обсуждая генетический эгоизм и помощь (см. главу 9), несколько экспериментальных исследований показали, что люди с большей готовностью сотрудничают с родственниками или людьми,

похожими на родных, чем с незнакомцами (Ackerman, Kenrick & Schaller, 2007; Krupp, DeBruine & Barclay, 2008).

Сотрудничеству препятствует и другая особенность современной жизни. Цель, наиболее сильно связанная с международными конфликтами, — это желание защитить себя и значимых для нас людей. Здесь снова возникает противостояние сил, и обеспечение наших интересов может потребовать поиска хрупкого баланса. Как мы поняли из главы 11, иногда группы конкурируют друг с другом за ограниченные ресурсы, и эта конкуренция возрастает, по мере того как ресурсов становится меньше. Таким образом, у народов и групп внутри стран возникают характерные конфликты интересов (Mitchell, 1999). Если конкуренция приводит к настоящей войне, то соперники навлекают на себя и дорогих им людей большую опасность, особенно в мире, обладающем громадным количеством оружия.

Итак, мы построим наше обсуждение глобальных социальных дилемм вокруг двух основных целей: удовлетворить стремление к немедленному получению ресурсов и достижению комфортного состояния, а также защитить значимых для нас людей.

Быстрая проверка

1. Что такое социальная дилемма? Каким образом она связана с дилеммой заключенного и трагедией общедоступности?
2. Чем различаются дилемма общественных благ и дилемма управления пополняющимися ресурсами?
3. Какие две цели лежат в основе глобальных дилемм? Объясните.

Получение немедленного удовлетворения

В 1960-х годах популярным выражением было: «If it feels good, do it!» («Если тебе нравится что-то делать, делай это»). Действительно, психофизиологи обнаружили область мозга млекопитающих, которая, по всей видимости, предназначена специально для управления «приятными ощущениями». Олдс и Милнер (Olds & Milner, 1954) вживляли электроды в область гипоталамуса, которую впоследствии окрестили «центром удовольствия». Животные час за часом нажимали на рычаг только для того, чтобы стимулировать эту зону. С тех пор нейропсихологические исследования человеческого мозга показали, что у людей тоже есть определенные области головного мозга и набор взаимосвязанных нейрохимических и гормональных систем, которые активизируются, когда мы испытываем удовольствие (Kelley, 2005). Кажется, что с помощью этих систем мозг как бы говорит телу: «Что бы ты только ни делало, сделай это

снова!» Однако, как вы увидите далее, иногда желание получить краткосрочное удовлетворение может загнать нас в ловушку.

Социальные ловушки

Несколько десятилетий назад психолог-бихевиорист Джон Платт (Platt, 1973) предложил интересное объяснение того, каким образом стремление к немедленному вознаграждению может привести к социальным дилеммам. Согласно Платту, желание получить быстрое удовлетворение заманивает людей в **социальные ловушки** — ситуации, при которых отдельные лица или группы стремятся получить немедленное вознаграждение, что в дальнейшем влечет неприятные или даже смертельные последствия. Платт отметил, что в социальных ловушках нет никакой мистики, они работают в соответствии с самыми элементарными принципами подкрепления: мы повторяем те модели поведения, которые приводят к немедленному вознаграждению. К сожалению, если у подкрепляемого поведения есть скрытые недостатки, человек попадает в ловушку. Эти изъяны могут быть неочевидны по нескольким причинам.

Различия между краткосрочными и долгосрочными последствиями. Иногда краткосрочные последствия нашего поведения являются благоприятными, а долгосрочные — неблагоприятными. Если вы едете на работу в собственной машине или независимо от температуры на улице настраиваете кондиционер в доме на 24 °C, то вы получите немедленное удовлетворение. Издержки, связанные с сокращением энергоресурсов, проявят себя только спустя несколько лет, и большинство из нас, выбирая удобный способ обеспечения своих потребностей, не задумывается об этом в настоящем. Напротив, если нам придется потратить лишние полчаса на автобус, носить свитер в помещении или страдать от жары в летнее время, то мы тотчас ощутим неприятные последствия наших решений. Несмотря на то что такое поведение в конечном итоге позволяет сохранить энергию и чистый воздух, вознаграждение слишком отдалено во времени.

Игнорирование долгосрочных последствий. Выхлопные газы автомобилей повышают риск рака легких, сердечно-сосудистых заболеваний, гипертонии и задержки психического развития (Doyle, 1997). Первые разработчики двигателей внутреннего сгорания не имели ни малейшего представления об этих последствиях и, вероятно, никогда не предполагали, что автомобилисты будут стоять в пробках на восьмиполосных автомагистралях, находясь за рулями своих джипов. Таким образом, иногда мы попадаем в ловушку поведенческих схем, потому что они обеспечивают нас большой наградой в краткосрочной перспективе, а их недостатки станут очевидны только в будущем.

Социальная ловушка — ситуация, при которой отдельные лица или группы стремятся получить немедленное вознаграждение, что в дальнейшем приводит к неприятным или даже смертельным последствиям.



Страна смога. В течение многих лет в Лос-Анджелесе был рекордно высокий уровень смога. Когда по дорогам города ездило немного автомобилей, они были всего лишь удобным средством передвижения и не оказывали никакого значительного влияния на качество воздуха. Однако теперь появление миллионов машин обеспечивает их владельцам относительно мало вознаграждений и имеет довольно много неприятных последствий, в том числе огромные пробки и постоянное облако смога.

Скользящее подкрепление. Скользящее подкрепление — это стимул, который приносит нам вознаграждение, если мы используем его в малых дозах, но в большом объеме он оборачивается для нас наказанием. В течение некоторого времени Лос-Анджелес был мегаполисом с самым загрязненным воздухом среди всех крупных городов Соединенных Штатов. В основном проблема была обусловлена выхлопными газами. Когда в районе Лос-Анджелеса появились первые автомобили, они обеспечивали удобство без особого влияния на качество воздуха. Если бы на дорогах было немного машин, то в Лос-Анджелесе не возникла бы проблема загрязненного воздуха. К сожалению, когда по городу стало ездить несколько миллионов автомобилей, солнечное небо спряталось за пеленой серого смога.

Таким образом, социальные ловушки подчиняются принципам, которые при других обстоятельствах являются адаптивными. Поведение людей, попадающих в ловушку, не является патологическим или ненормальным. В самом деле, каждый человек принимает рациональное решение — преследовать собственные интересы и получить немедленное вознаграждение! Проблема возникает, когда люди объединяются в группы и эгоизм отдельного человека наносит вред всему сообществу. Понятие социальной ловушки может помочь нам разобраться не только в том, как мы разрушаем окружающую среду, но

Скользящее подкрепление – это стимул, который приносит нам вознаграждение, если мы используем его в малых дозах, но в большом объеме он оборачивается для нас наказанием.

и в возникновении проблем перенаселенности и международных конфликтов. Все эти проблемы усугубляются, по мере того как отдельные лица или группы стремятся получить краткосрочные эгоистические награды, в то время как скрытые последствия такого поведения настигнут нас с течением времени (Howard, 2000; Lynn & Oldenquist, 1986).

Что заставляет людей пытаться получить немедленное личное вознаграждение и пренебречь долгосрочными выгодами для группы? Эти тенденции должны быть связаны с индивидуальными и ситуационными факторами, которые (1) усиливают эгоцентризм, (2) сосредоточивают внимание человека на получении немедленного вознаграждения в противовес приобретению отдаленных во времени преимуществ, (3) понижают чувство социальной ответственности и взаимозависимости и (4) усиливают конкуренцию и ослабляют сотрудничество. Теперь мы рассмотрим исследования, посвященные изучению этих факторов.



Эгоистическая ориентация против просоциальной ориентации

Какие внутренние силы заставляют человека заботиться о собственной персоне, а не о долгосрочных выгодах для группы? В последние годы большое число исследователей пытались определить характеристики людей, которые ставят свои интересы превыше интересов других людей или наоборот (например, Chen, Mannix & Okamura, 2003; DeCremer & Van Dijk, 2002).

Различные ценностные ориентации. Представьте, что вы вместе с другими участниками играете в игру, в которой можно заработать реальные деньги. Какому из следующих четырех вариантов вы бы отдали предпочтение?

1. Вы пожертвуете собственной наградой, чтобы позволить другим людям в группе заработать намного больше денег.
2. Вы и другие игроки будете сотрудничать, и, несмотря на то что никто из вас не получит максимально возможную награду, вы все выиграете немного больше, чем если бы каждый из вас действовал самостоятельно.
3. Вы будете сотрудничать с группой, если это будет в ваших личных интересах, но, если вы обнаружите способ заработать больше денег, вы будете конкурировать с другими участниками.
4. Вы будете соревноваться, чтобы выиграть, и даже пожертвуете некоторой частью своей прибыли, если это поможет вам ухудшить результаты других игроков.

Протестировав жителей различных стран с помощью стандартного набора вопросов, предлагающих распределить возможные выгоды между собой и своей

группой, социальные психологи пришли к выводу, что люди, как правило, выбирают один из четырех перечисленных ниже подходов (например, Liebrand & Van Run, 1985; McClintock et al., 1973). **Альтруисты** отдают предпочтение групповой выгоде, даже если это означает, что они должны принести личную жертву. **Кооператоры** ценят совместную работу, направленную на достижение максимальной выгоды как для себя, так и для группы. **Индивидуалисты** пытаются максимизировать собственную выгоду, не принимая в расчет остальных членов группы. Наконец, **соперники** стремятся достичь лучшего результата, чем другие игроки, «победить» их, независимо от того, будет ли при этом их личный выигрыш большим или маленьким. Основная масса людей попадает в категорию кооператоров и индивидуалистов, гораздо меньше встречается альтруистов и соперников (Liebrand & VanRun, 1985; Van Lange et al., 1997a). Некоторые исследователи для удобства объединили альтруистов и кооператоров в «просоциальную» категорию, а индивидуалистов и соперников в «эгоистическую» (Biel & Garling, 1995; Chen et al., 2003) (табл. 13.1).

Таблица 13.1. Социальные ценностные ориентации

Общая ориентация	Специфический подход	Описание
Просоциальная	Альтруист	Мотивирован помогать другим людям, даже если при этом ему приходится идти на личные жертвы
	Кооператор	Мотивирован добиваться максимальной выгоды для себя и остальных членов группы
Эгоистическая	Индивидуалист	Мотивирован добиваться максимальной выгоды для себя, независимо от того, выиграет при этом группа или проиграет
	Соперник	Мотивирован добиваться лучших результатов по сравнению с другими, даже если при этом придется от чего-либо отказаться

В одном эксперименте студентам предложили игру, в которой требовалось «бережное расходование средств». Группы, состоящие из семи человек, начинали игру с общим фондом около $100. В каждом из пяти раундов любой игрок мог выиграть сумму денег, которую он собирался взять себе, при условии что общее количество денег, полученное всеми членами группы, не будет превышать сумму, оставшуюся в фонде. Если участники игры хотели взять себе больше денег, чем было в фонде, то игра заканчивалась. Испытуемые могли брать деньги в диапазоне от $1,5 до $9 с шагом в $1,5. Когда семь человек играют в эту игру пять раундов, группа сможет выиграть, только если большинство игроков каждый раз будет брать себе очень маленькие суммы (как правило, самой надежной стратегией было решение забирать $1,5 или $3).

В первом раунде игры альтруисты были единственными, кто хотел использовать стратегию, позволяющую группе выиграть. Они брали чуть более $3. Кооператоры изымали из фонда около $4, индивидуалисты — около $5, а соперники — больше $5. По ходу игры все испытуемые начинали понимать, что количество денег уменьшается и нужно снижать суммы, которые они планируют взять. Впрочем, соперники и индивидуалисты, даже если они знали, что в первом раунде взяли слишком много, не хотели уменьшать свою выручку, чтобы исправить последствия собственных действий. Даже в последнем раунде игры, когда ресурсы были практически исчерпаны, соперники по-прежнему брали себе чуть больше, чем остальные (Liebrand & Van Run, 1985).

В других исследованиях были получены аналогичные результаты — люди с эгоистической ориентацией склонны к сотрудничеству в меньшей степени, чем люди с просоциальной ориентацией (Allison & Messick, 1990; Utz, Ouwerkerk & Van Lange, 2004). В серии экспериментов, связанных с данной тематикой, ученые сравнивали действия нарциссических и ненарциссических студентов в игре, моделирующей социальную дилемму. Как правило, нарциссисты обладают завышенной самооценкой, считают себя более достойными, чем другие люди, и согласны с такими высказываниями, как: «Если бы миром правил я, то дела были бы намного лучше». В одной из игр испытуемым было предложено совместно управлять лесом, в котором количество оставшихся деревьев увеличивалось на 10 % после каждого раунда (раунд символизировал один год). Вначале нарциссические студенты справлялись с задачей лучше, чем их противники, потому что в первых раундах игры они забирали себе больше леса. Однако в долгосрочной перспективе их эгоистичное поведение приносило вред всей группе. Чем больше нарциссических студентов было в группе, тем выше была вероятность того, что она быстро исчерпает все ресурсы и рано закончит игру (Campbell, Bush, Brunell & Shelton, 2005). Существует еще одно негативное последствие эгоистичного поведения: другие члены группы видят, что есть люди, которые отказываются от сотрудничества, и тогда стремятся принять меры, чтобы наказать эгоистов (Kurzban, DeScioli & O'Brien, 2007; Vanneste et al., 2007).

Развитие просоциальной и эгоистической ориентации. Почему люди различаются по ориентации на социальные ценности? Пол Ван Ланг и его коллеги предположили, что отличия коренятся в полученном опыте зависимости друг от друга, который берет

Альтруист – человек, ориентированный на получение выгоды для группы, даже если это означает, что он должен принести личную жертву.

Кооператор – человек, ориентированный на совместную работу, направленную на получение максимальной выгоды как для себя, так и для группы.

Индивидуалист – человек, ориентированный на получение максимально возможной личной выгоды, независимо от интересов остальных членов группы.

Соперник – человек, ориентированный на достижение лучшего результата по сравнению с другими игроками, стремящийся «победить» их, независимо от того, будет ли при этом его личный выигрыш большим или маленьким.

начало в детстве, а затем пополняется и видоизменяется в результате межличностного взаимодействия на протяжении всей оставшейся жизни (Van Lange et al., 1997b; Van Lange, 2000). Исследователи проверили свои гипотезы несколькими способами. В одном исследовании они провели опрос 631 голландского мужчины и женщины на тему их семей: сколько у них было братьев и сестер и какое положение они занимали в семье? У просоциально ориентированных людей (альтруистов и кооператоров) было больше братьев и сестер, чем у эгоистично ориентированных людей (индивидуалистов и соперников). В частности, у просоциальных людей было больше *старших* братьев и сестер. Ван Ланг и его коллеги пришли к мнению, что, когда ребенок растет в семье с несколькими братьями и сестрами, ему приходится вырабатывать нормы совместной жизни и старшие братья и сестры более всего способствуют моделированию и укреплению таких правил. Эти и другие ученые обнаружили и положительный момент в психологии развития сотрудничества: как правило, взрослея, люди становятся более просоциальными (Benenson, Pascoe & Radmore, 2007).

Исследователи также изучили связь между просоциальной ориентацией и типом привязанности (мы обсуждали это в главе 8). Было обнаружено, что люди с просоциальной ориентацией в своих романтических отношениях чаще демонстрируют надежный тип привязанности. Иначе говоря, просоциально настроенные люди в меньшей степени боятся быть брошенными, нежели эгоисты, и не испытывают дискомфорта в близких отношениях. Исследования также показывают, что индивидуальные различия в степени доверия играют важную роль при возникновении социальной дилеммы (Van Lange & Semin-Goosens, 1998). При создании социальной дилеммы в лабораторных условиях люди, которые склонны доверять другим, с большей вероятностью будут сотрудничать с остальными членами группы (Parks, Henager & Scamahorn, 1996; Yamagishi, 1988b).



Сестринские отношения и просоциальная ориентация. Исследователи из Нидерландов обнаружили, что дети, которые растут вместе с несколькими братьями и сестрами, развивают более сильную ориентацию на сотрудничество, особенно если братья и сестры старше них.

Исследование

Посмотрите на классификацию ценностных ориентаций, приведенную в табл. 13.1. К какой категории принадлежите вы? С учетом того, сколько у вас братьев и сестер, в какой степени ваша ценностная ориентация соответствует результатам исследований, которые мы только что обсуждали?



Изменение последствий недальновидного эгоизма

Какие факторы в социальной ситуации могут изменить склонность человека искать быстрого удовлетворения своих желаний вместо проявления заботы о долгосрочных выгодах для группы? Платт (Platt, 1973) предположил, что решающее значение имеет время, через которое человек получает награду или наказание за эгоистичное либо ориентированное на получение пользы для группы поведение. Другие исследования показывают, что важную роль также может играть активирование (приведение в действие) социальных норм.

Распределение по времени наград и наказаний. Джон Платт (Platt, 1973) предложил несколько способов обращать во благо нашу эгоистическую склонность к получению немедленного вознаграждения. Эти способы уберегают нас от социальных ловушек:

1. *Использование альтернативных технологий, чтобы изменить долгосрочные негативные последствия*. В 2003 году *Honda* и *Toyota* представили революционные гибридные автомобили, которые могут проехать 50 миль на одном галлоне бензина. Потенциально еще более перспективным является автомобиль, работающий на водороде. Он не использует бензин, и продуктом его переработки является вода, а не загрязняющие воздух отходы, которые выбрасывают современные легковые машины и грузовики. Автомобили, функционирующие на водороде, по-прежнему требуют значительной доработки и поступят на рынок только через несколько лет, но некоторые из них уже ездят по дорогам.

   Покупка нового суперэкономичного автомобиля является лишь одной из тех вещей, которую вы можете сделать, чтобы наслаждаться удобствами современной жизни и при этом наносить меньше ущерба окружающей среде. Солнечные панели, накапливающие бесплатную энергию солнца, также позволяют получать комфорт без негативного воздействия на экологию. Еще одно из таких решений — теплоизоляция дома. Это не столь футуристическая мера, как установка солнечных панелей и использование электрических автомобилей, но это одно из самых важных изменений, которые человек может внести в свою жизнь, чтобы сократить потери энергии (Gardner & Stern, 1996). В самом деле, используя солнечные панели, теплоизоляцию, хорошие стеклопакеты, регулируемые батареи, можно сэкономить более



Использование новых технологий для сохранения окружающей среды. Новые технологии, такие как были применены в этом гибридном автомобиле марки BMW, порой позволяют уменьшить долгосрочные негативные последствия прежде разрушительных вариантов поведения, направленных на получение немедленного вознаграждения. Одна из проблем заключается в том, что людей нужно убедить использовать новые технологии, многие из которых, например теплоизоляция дома и солнечные панели, не кажутся им такими эффектными, как красивый новый автомобиль.

75 % энергии, расходуемой на отопление домов (Yates & Aronson, 1983). Технологические инновации часто являются весьма эффективными, поскольку они позволяют «одним выстрелом», например покупкой энергоэффективного автомобиля, беречь энергию долгие годы (Stern, 2000).

2. *Перемещение будущих негативных последствий в настоящее*. Если в первую неделю августа вы установите свой кондиционер на 20 °C и при этом будете оставлять заднюю дверь открытой для кошки, то до второй недели сентября, пока вам не придет счет за электричество, вы не испытаете никаких негативных последствий такого поведения. Альтернатива этому — установка домашнего термостата, оснащенного ярким экраном и отображающего в режиме реального времени счет в долларах за использование энергии, который владельцу дома придется оплатить. Таким образом, если вы будете плотно закрывать двери и окна, то уже к концу дня увидите результаты своего решения. Включение кондиционера будет немедленно вызывать негативные последствия. Действительно, эксперименты подтверждают предположение Платта о том, что безотлагательная обратная связь о потреблении энергии является эффективным средством, способствующим ее экономии (Seligman, Becker & Darley, 1981; Van Vugt & Samuelson, 1999).

3. *Введение немедленного наказания за нежелательное поведение*. Если на человека налагают крупное денежное взыскание за разбрасывание мусора или компанию штрафуют за загрязнение окружающей среды — их удовольствие от деструктивного поведения резко снижается. Когда наказание достаточно

велико, а люди уверены в том, что их поймают, ожидание неприятных последствий может снизить вероятность деструктивного поведения по отношению к природе (DiMento, 1989; Yamagishi, 1988). Психологи, занимающиеся вопросами защиты экологии, считают, что можно добиться еще бóльших результатов, если потребовать от промышленных предприятий, чтобы они оплачивали очистку своих токсичных и вредоносных отходов вместо распыления их в атмосферу или сливания в воду (Howard, 2000; Winter, 2000). В настоящее время дела обстоят таким образом, что загрязняющие окружающую среду предприятия, нанося вред экологии, перекладывают ответственность за нейтрализацию своих отходов на плечи общественности. В самом деле, сегодня промышленность гораздо сильнее загрязняет окружающую среду, чем все граждане, вместе взятые, и технологически развитые страны, такие как Соединенные Штаты, являются главными виновниками экологической проблемы (Stern, 2000). Тем не менее в некоторых государствах, например в Дании, руководители промышленных предприятий обнаружили, что использование повторной утилизации отходов, подобно той, что встречается в самой природной экосистеме, позволяет значительно сократить расходы и, следовательно, увеличить прибыль (Hawken et al., 1999).

4. *Подкрепление более желательных вариантов природосберегающего поведения.* Награды за желательное поведение работают, не вызывая отрицательных эмоциональных реакций. В настоящее время многие города Северной Америки поддерживают программы утилизации, которые позволяют людям распределять свой мусор по контейнерам для стекла, пластика и бумаги, находящимся прямо рядом с домом. Аналогичный подход заключается в предоставлении вознаграждения (например, лотерейных билетов) за использование общественного транспорта или экономное расходование электроэнергии. Исследования показывают, что такие подходы могут быть успешными, несмотря на то что иногда оказываются весьма дорогостоящими (Gardner & Stern 1996; McKenzie-Mohr, 2000).

Помимо этих методов, которые задействуют эгоистическую мотивацию людей, Платт (Platt, 1973) также предложил использовать социальное давление. Такой подход основан на активировании социальных норм, касающихся правильного поведения (Kerr, 1995; Oskamp, 2000).

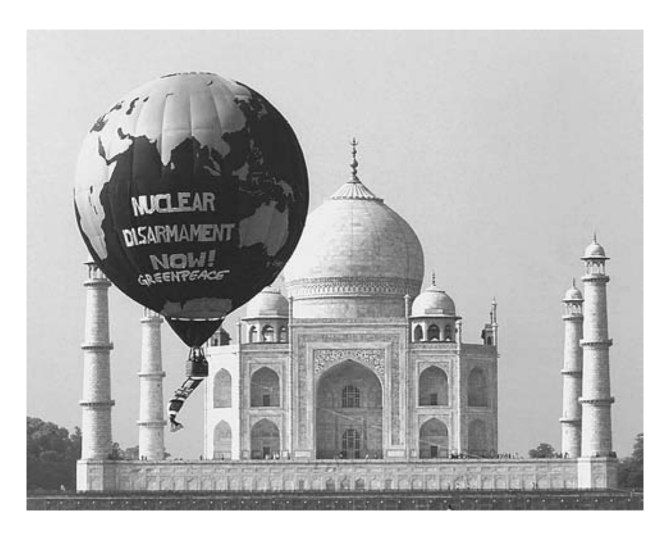
Активирование социальных норм. Как мы уже отмечали, есть *дескриптивные нормы* и *инъюнктивные нормы* (Kallgren, Reno & Cialdini, 2000). В главе 6 говорилось, что дескриптивные нормы — это то, что большинство людей делает в той или иной ситуации. Такие нормы не подразумевают оценку правильности поведения. Например, большинство американцев мексиканского происхождения, живущих в Нью-Мексико, едят больше острой пищи, чем основная масса американцев, имеющих шведские корни, живущих в Северной Дакоте. Нет ничего предосудительного в шведах, которые едят острую пищу,

или в мексиканцах, предпочитающих картофельное пюре с сальсой. В отличие от этого, инъюнктивные нормы — это ожидания общества относительно того, как *должен* вести себя человек в конкретной ситуации. Выбрасывать мусор в специальный контейнер, а не в окно автомобиля считается правильным, независимо от того, сколько людей будет вести себя иначе. Дескриптивные и инъюнктивные нормы влияют на склонность человека действовать неэгоистично в социальных дилеммах.

Дескриптивные нормы: «Все так делают». Дескриптивные нормы оказывают на нас значительное влияние. Это проявляется в том, что люди корректируют свое поведение, чтобы действовать более кооперативно и соответствовать своей группе (Parks, Sanna & Berd, 2001). Например, исследование студентов, которые встали перед одной социальной дилеммой, показало, что испытуемые вносят больший вклад в общественное благо, если так поступает основная часть их группы (Komorita, Parks & Hulbert, 1992). Кроме того, на стремление к кооперативному поведению в социальных дилеммах влияют и наши представления о том, как будут поступать другие люди в такой же ситуации. Например, экономисты, чьи модели поведения предполагают, что все люди — эгоисты, совершают более эгоистичные поступки, чем члены других групп (Braver, 1995; Miller, 1999). Если вы считаете, что все остальные будут вести себя эгоистично, то, возможно, и вам имеет смысл вести себя таким же образом (Caruso, Epley & Bazerman, 2006). Тем не менее когда студенты из Нидерландов и США верили в то, что другие стороны вели себя высоконравственно, то и они в ситуации социальной дилеммы были более склонны идти на сотрудничество (Van Lange & Liebrand, 1991). Общение между людьми, стоящими перед социальной дилеммой, помогает усилить взаимодействие, и особенно это касается тех, кто обычно не склонен доверять другим людям (Tazelaar, Van Lange & Ouwerkerk, 2004).

Инъюнктивные нормы: «Поступать правильно». На людей, столкнувшихся с социальной дилеммой, оказывают влияние несколько видов инъюнктивных норм, заставляя их вести себя более или менее эгоистично. К ним относятся нормы об обязательствах, взаимности, справедливости и социальной ответственности (Kerr, 1995; Lynn & Oldenquist, 1986; Stern, Dietz & Kalof, 1993). Например, согласно норме обязательств, если вы говорите, что сделаете что-то, вам следует так и поступить, доведя начатое до конца. Действительно, люди придерживаются своих обязательств выполнить определенную работу для блага группы, даже если при этом им приходится чем-то пожертвовать (например, Kerr & Kaufman-Gilliland, 1994; Neidert & Linder, 1990).

В случае социальной дилеммы инъюнктивные нормы могут контролировать проявления жадности. Человек начинает действовать более ответственно, если его негативное поведение может быть замечено. Люди в большей степени склонны к сотрудничеству, если считают, что другие члены группы будут наблюдать за



Норма социальной ответственности. Одна из самых важных инъюнктивных норм в обществе говорит о том, что люди несут ответственность за разрешение мировых проблем. Такие организации, как Greenpeace и Комитет по охране природы, пытаются вызвать у людей это чувство социальной ответственности.

выбором, который они сделают (Messick & Brewer, 1983; Neidert & Linder, 1990). Эти выводы, основанные на исследовании американских студентов колледжа, показывают, что даже в индивидуалистическом и капиталистическом обществе люди знают, что «заботиться только о себе» — это социально нежелательное поведение. Однако существуют культурные различия в нормах касательно того, что является «приемлемым поведением». Крейг Паркс и Ань Ву (Parks & Vu, 1994) обнаружили, что в случае возникновения социальной дилеммы вьетнамцы в большей степени склонны к тесному сотрудничеству, нежели американцы. Ученые объясняют этот феномен тем, что во вьетнамском обществе приняты коллективистские нормы, а в американском — индивидуалистические. В то же время в недавнем исследовании сравнивалась щедрость, проявляемая в социальных дилеммах американцами и жителями 15 небольших традиционных обществ (таких как индейцы племени мачигенга, проживающего в лесах Перу). Было сделано два обнадеживающих вывода: во-первых, и там, и там люди оказались более щедрыми, чем предсказывали стандартные экономические модели. Во-вторых, американцы, как правило, чаще проявляли великодушие, нежели люди, живущие в традиционных обществах (Heinrich et al., 2006).

Недавнее исследование социальной дилеммы показало, что группы, в которых есть люди, постоянно вносящие вклад в общественное благо, могут изменить групповые нормы так, что ранее эгоистичные члены тоже будут действовать в общих интересах (Weber & Murnighan, 2008). Другие исследования свидетельствуют, что члены группы часто охотно вознаграждают тех, кто способствует

достижению пользы для коллектива (Kiyonari & Barclay, 2008). Таким образом, кооперативность может стать заразительной.

Кроме того, учеными было обнаружено, что ситуационные факторы могут радикально изменить то, что в случае социальной дилеммы человек будет считать «нормальным» поведением. Например, в одном исследовании различные группы студентов играли в игру-дилемму с одинаковыми правилами, но при этом название игры отличалось. Студенты вели себя гораздо более щедро и сотрудничали активнее, когда игра называлась «Сообщество», чем когда она называлась «Уолл-стрит» (Liberman, Samuels & Ross, 2004). В исследовании, где экспериментаторы осуществили еще более тонкие манипуляции с внедрением социальных норм, половина студентов была сориентирована на взаимозависимость (им было предложено закончить предложения, содержащие такие слова, как «группа», «дружба» или «вместе»), а другая половина — на *независимость* (эти студенты заканчивали предложения, содержащие такие слова, как «независимый», «индивидуальный» или «автономный»). Позже студенты, которые были ориентированы на взаимозависимость, вступали в более доверительные отношения и активнее сотрудничали для достижения общего блага перед лицом социальной дилеммы (Utz, 2004a).

В Соответствие вмешательств мотивам

При разработке социальных мер по предотвращению экологического ущерба, связанного с эгоистическим поведением, важно обратить внимание на то, как те или иные мотивы человека сочетаются с различными вариантами политики вмешательства. Метод, способный заставить одного человека пойти на сотрудничество, может уменьшить стремление к взаимодействию у других людей (Bogaert, Boone & Declerck, 2008; Utz, 2004b). В табл. 13.2 описаны три различные политики, направленные на охрану окружающей среды (Karp & Galding, 1995).

Командно-контролирующая политика — это закрепленные законом правовые акты, которые предполагают использование силы для наказания нарушителей. Например, Агентство по охране окружающей среды США угрожает производителям автомобилей штрафами в случае, если они не будут выпускать достаточное количество машин, экономично расходующих горючее. В отличие от этого, **рыночная политика** предлагает вознаграждение тем, кто ослабляет свое деструктивное поведение в отношении окружающей среды (в частности, скидки покупателям на установку солнечных панелей). Наконец, **добровольческая политика** не использует ни угрозы, ни эко-

Командно-контролирующая политика – это закрепленные законом правовые акты, которые предполагают использование силы для наказания нарушителей.

Рыночная политика предлагает вознаграждение тем, кто ослабляет свое деструктивное поведение в отношении окружающей среды.

Добровольческая политика обращается непосредственно к внутреннему чувству социальной ответственности человека.

номическую выгоду, а обращается непосредственно к внутреннему чувству социальной ответственности человека. Не все люди ощущают себя обязанными вносить свою лепту в общее благо. Например, в Нидерландах общественный транспорт широко доступен, но некоторые люди по-прежнему отдают предпочтение автомобилям. Люди готовы использовать общественный транспорт, если они (1) считают, что автомобили наносят вред окружающей среде, и (2) обеспокоены будущим (Joireman, Van Lange & Van Vugt, 2004).

Таблица 13.2. Взаимодействие между различными видами природосберегающих вмешательств и внутренней мотивацией людей

Вид вмешательства	Активированный мотив	Примеры
Командно-контролирующая политика	Страх	Штрафы, налагаемые на производителей автомобилей за то, что они выпускают слишком много неэкономичных машин. Потеря льгот на образование семьями, в которых слишком много детей (как в Китае)
Рыночная политика	Жадность	Налоговые вычеты для покупателей, которые приобретают солнечные батареи. Плата за добровольную стерилизацию (как в Индии)
Добровольческая политика	Социальная ответственность	Клуб *Sierra* обращается к своим членам и просит их написать в Конгресс письмо в поддержку создания новых заповедников. Международная федерация планирования семьи призывает волонтеров пропагандировать способы контроля рождаемости в бедных странах

Все подходы приводят к различным последствиям, поскольку они обращаются к разным мотивам. Например, командно-контролирующая политика, как правило, вызывает сопротивление. Так, производители автомобилей и нефтяные компании постоянно борются с карательными мерами. Такие рыночные подходы, как налоговые льготы для тех, кто экономит энергию, могут быть дорогостоящими, но они не вызывают противодействия и не требуют применения силы (люди с готовностью следуют нормам, если получают за это вознаграждение). Добровольческие подходы не предполагают принятия принуждающих государственных актов и участия дорогостоящих административных и полицейских служб. На самом деле, в отличие от экономической модели эгоистических интересов, люди часто готовы сотрудничать и добровольно действовать во благо общества (Henrich et al., 2006). Например, во всем мире люди анонимно отправляют еду голодающим и сдают отходы на переработку, так как считают это «правильным», вне зависимости от того, что делают другие (Clinton, 2007; Weber & Murnighan, 2008).

Исследование

Ваша задача — спасти планету. Или по крайней мере ту ее часть, где вы проживаете. Подумайте над тем, как можно использовать информацию, представленную в этом разделе, чтобы помочь чиновникам вашего города или страны заставить граждан вести себя более сознательно по отношению к окружающей среде.

Быстрая проверка

1. Что такое социальная ловушка? Какие негативные последствия таят в себе скрытые социальные ловушки?
2. Перечислите четыре социальные ценностные ориентации. Каким образом они соотносятся с эгоистической и просоциальной ориентациями?
3. Каким образом формируются просоциальная и эгоистическая ориентации?
4. Какие методы могут быть использованы для изменения последствий эгоизма в социальных дилеммах?
5. Опишите связи между различными видами природосберегающих вмешательств и внутренней мотивацией человека.

Защита себя и значимых других

До сих пор мы обсуждали, каким образом желание получить мгновенное удовлетворение приводит к появлению крупномасштабных проблем. Точно так же они могут возникнуть из-за простого стремления избежать эксплуатации или вреда со стороны членов внешних групп.

Предубеждение в отношении чужих групп и международный конфликт

В 1913 году один антрополог описал любопытный случай, который он наблюдал среди аборигенов Австралии (Radcliffe-Brown, 1913). Его переводчик, местный житель, останавливался перед входом в лагерь и ждал у его границ, пока к нему не подходили старейшины. Пожилые люди расспрашивали переводчика о его деде со стороны отца, а затем в течение нескольких минут обсуждали его генеалогию. Когда им удавалось найти общего родственника, переводчика приглашали войти. Но в одном случае он не смог найти абсолютно никаких связей. Напуганный таким поворотом событий, в ту ночь он спал далеко за пределами лагеря. Переводчик пояснил, что он принадлежит к племени таланьи, а эти люди — члены племени карерья. Они — не его родственники. Он также рассказал озадаченному антропологу, что здесь «другой человек может быть либо моим родственником, либо моим врагом. Если он



Ненависть и недоверие по отношению к группам иностранцев. Во всем мире люди, как правило, не доверяют другим группам и считают их хуже своей. Эти арабские протестующие уничтожают американский флаг, в котором они видят символ зла. С другой стороны, многие американцы считают арабов и их культуру значительно менее развитыми по сравнению с собой и Соединенными Штатами.

мой враг, то при первой же возможности я должен убить его, иначе он убьет меня» (Radcliffe-Brown, 1913, с. 164).

К сожалению, тенденция благосклонно относиться к членам своей группы и не любить чужаков является универсальной (Levine & Campbell, 1972). Эксперименты показывают, что люди считают членов внешних групп менее достойными людьми, нежели членов собственных групп, приписывая «чужим» простые эмоциональные реакции, а «своим» — более сложный набор эмоций (Cortes et al., 2005). По иронии судьбы, повышение уровня информированности о том, что собственная группа человека жестоко обращается с другой группой (как напоминание британскому народу о массовом убийстве австралийских аборигенов или белым американцам о массовом убийстве индейцев), усиливает эту тенденцию (Castano & Giner-Sorolla, 2006).

В главе 11 мы рассмотрели, как подобные предубеждения приводят к появлению локальных проблем в современном обществе, таких как конфликты между борцами за гражданские права и членами ку-клукс-клана в Северной Каролине. Если группа состоит из людей из другого государства, конкурирующего

с нашим, то она может казаться особенно чужой и угрожающей. Например, во время холодной войны президент США Рональд Рейган называл Советский Союз «империей зла». С другой стороны, в тот момент жители СССР считали американцев злыми и жадными империалистами, которые используют свою власть, чтобы поддерживать диктаторов различных стран.

Все факторы, описанные в главе 11, касались предубеждений в отношении других расовых и этнических групп, однако их можно применить и к иностранным группам. Например, государства часто вступают в конфликт из-за реальных выгод, в том числе из-за территории и природных ресурсов. Кроме того, выражение презрения по отношению к иностранцам может быть одним из способов поднять самооценку группы. В этом разделе мы рассмотрим более широкую политическую арену, но по-прежнему будем основываться на психологических процессах, подробно изучая, как личностные и ситуационные факторы влияют на мотивацию защищать себя и значимых для нас людей.



И Некоторые люди более склонны занимать оборонительную позицию, чем другие

Какие внутренние личностные факторы предрасполагают к проявлению настороженности к угрозам со стороны иностранных групп? Этот вопрос важен по двум причинам. Прежде всего знание того, какие люди являются особенно восприимчивыми к таким угрозам, способно помочь лидерам взаимодействовать друг с другом и, возможно, использовать специальные методы на переговорах, чтобы избежать возникновения опасного чувства враждебности к аутгруппе. Во-вторых, изучение таких индивидуальных различий позволяет понять процесс принятия решений лицами, наделенными властью, да и многими не столь могущественными людьми, которые оказывают косвенное влияние на международную политику посредством формирования «общественного мнения».

Ориентация на социальное доминирование. Как мы видели в главе 11, под ориентацией на социальное доминирование понимается желание ингруппы доминировать над другими группами (Haley & Sidanius, 2005; Levin et al., 2002; Sidanius et al., 2000). Помимо связи с межгрупповыми предрассудками в обществе, ориентация на социальное доминирование также соотносится с установками касательно применения военной силы и международных конфликтов (Nelson & Milburn, 1999).

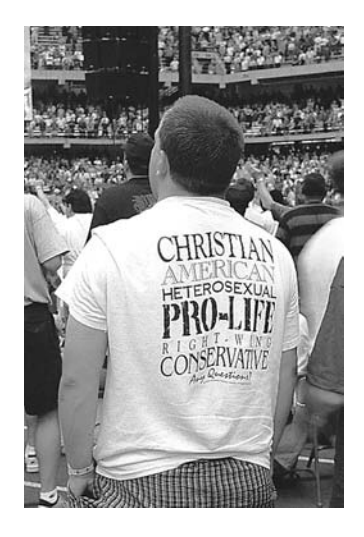
Люди с высокими показателями ориентации на социальное доминирование, как правило, одобряют увеличение расходов на вооруженные силы и более агрессивные подходы к международным конфликтам. В 1990 году лидер Ирака Саддам Хусейн вторгся в соседний Кувейт. Соединенные Штаты предприняли массовую контратаку, в которой были убиты десятки тысяч иракцев. Во время конфликта Фелиция Пратто и ее коллеги (Pratto et al., 1994) изучали

ориентацию студентов Стэнфордского университета на социальное доминирование. Они опрашивали студентов на предмет того, как, по их мнению, следует обращаться с Ираком. В отличие от тех, у кого была слабая ориентация на социальное доминирование, студенты с сильной ориентацией говорили, что они готовы пойти ради войны на личные жертвы. Они одобряли использование военной силы и ограничение гражданских свобод (например, свободы прессы) в целях победы.

Гендерные различия в этноцентризме и милитаризме. Будет ли меньше международных конфликтов, если среди лидеров государств станет больше женщин? Некоторые исследования показывают, что ответ на этот вопрос может быть положительным. Ученые, которые разработали шкалу социального доминирования, обнаружили, что она определенно связана с полом человека. В целом ряде стран, включая Швецию, Индию, Англию и Соединенные Штаты, мужчины, в отличие от женщин, в большей степени склонны к милитаристическим и этноцентрическим установкам, политическому консерватизму и применению карательных мер (Sidanius et al., 1994).

В одном исследовании Джим Сиданиус, Фелиция Пратто и Лоуренс Бобо (Sidanius, Pratto & Bobo, 1994) опросили случайную выборку из 1897 мужчин и женщин, проживающих в Лос-Анджелесе, чтобы определить, насколько сильно у них выражена ориентация на социальное доминирование. Поскольку Лос-Анджелес является очень разнообразным в культурном плане городом, выборка включала людей различных национальностей, религиозных убеждений и происхождения. Исследователи выяснили, что во всех социальных группах мужчины были в большей степени ориентированы на социальное доминирование, чем женщины. Мужчины, вне зависимости от того, были ли они молодыми или старыми, богатыми или бедными, хорошо или плохо образованными, республиканцами или демократами, азиатами, европейцами или выходцами из Латинской Америки, как правило, имели более высокие показатели по шкале социального доминирования. Другой опрос широкой выборки в 7000 респондентов из шести разных стран подтвердил гендерные различия в ориентации на социальное доминирование (Sidanius et al., 2000).

Чем это обусловлено? Сиданиус и Пратто посчитали, что ни биологические, ни социокультурные факторы по отдельности не дают полной картины. Вместо этого они предпочли позицию *биокультурного взаимодействия*. Пратто (Pratto, 1996) отмечает, что разделение на биологические и культурные факторы — это ложная дихотомия, поскольку люди, эволюционируя, в первую очередь учились жить в социальных группах. С точки зрения биокультурного взаимодействия мужчины во всех культурах, как правило, стремились к занятию позиций с «высоким статусом» (например, вожди, лорды и в наше время государственные служащие) и соперничеству с аутгруппами (воины или в наше время солдаты).



Гендер и ориентация на социальное доминирование. В любой группе мужчины, как правило, набирают более высокие баллы по шкале социального доминирования. Футболка этого человека свидетельствует о том, что он считает группы, к которым себя относит: христиан, американцев, гетеросексуалов и консерваторов — более достойными, чем альтернативные группы.

Исследователи полагают, что эти различия в ориентации на социальное доминирование являются универсальными для любой культуры, так как во всех первобытных обществах существовала корреляция между социальным статусом человека и его репродуктивным успехом. Поскольку, как обсуждалось в главе 8, женщины зачастую более разборчивы в выборе партнера, мужчины должны конкурировать между собой, чтобы привлечь их внимание. На протяжении всей истории человечества мужчины, которые были успешными воинами и защищали свою группу от враждебных ей групп, получали прямые и косвенные выгоды.





Гендерно обусловленные культурные роли. В любой культуре мужчины склонны выбирать роли, подчеркивающие их социальный статус, — например, военнослужащих. В соответствии с теорией биокультурного взаимодействия, роли и нормы, характерные для современного общества, согласуются с первобытными тенденциями (а также основываются на них).

Теория биокультурного взаимодействия Сиданиуса и Пратто не предполагает, что «все заложено в наших генах» (Sidanius & Pratto, 2003). Исследователи отмечают, что стремление мужчин конкурировать оказывает влияние на то, какую профессию они выбирают и какой политической партии отдают предпочтение. Например, 84 % офицеров полиции составляют мужчины, как и 80 % военнослужащих. Обычно самые высокие должности в данных профессиях занимает еще больше мужчин, как, например, в Министерстве обороны США. Отчасти это связано с выбором самих мужчин и женщин, а отчасти — с тем, что особенности культуры диктуют соответствующие гендерные различия на данных постах. В большинстве стран женщин по-прежнему не допускают к службе в армии и очень редко встречаются женщины-полицейские (Pratto et al., 1997). В этом заключается главная идея исследований, проводимых на стыке антропологии, биологии и социальной психологии, — существует постоянное взаимодействие между формированием склонностей человека и сложной культурой, в которой заложена сама основа этих склонностей (Cohen, 2001; Kenrick, Nieweboer & Buunk, в печати; Krebs & Janicki, 2004; Norenzayan, Schaller & Heine, 2006).

Авторитарность и ощущение угрозы. Как обсуждалось в главе 11, авторитарность отражает тенденцию уважать власть, подчиняться ей и твердо придерживаться традиций общества (Feather, 1998; Jost et al., 2003). На международной арене авторитарные люди, как правило, более благоприятно относятся к сильной армии и враждебно — к иностранцам (Doty, Peterson & Winter, 1991; Tibon & Blumberg, 1999). Во время войны в Персидском заливе в 1990 году студенты, для которых была характерна авторитарность, говорили о том, что в отношении Ирака необходимо действовать более агрессивно, вплоть до применения ядерного оружия. Кроме того, они выражали меньшее сожаление касательно гибели мирных жителей в Ираке и сильнее торжествовали по поводу победы США (Doty et al., 1997).

Тимоти Маквей, человек, осужденный за убийство 168 человек посредством бомбы, заложенной в здании федерального правительства в Оклахома-Сити, демонстрировал ряд особенностей авторитарной личности. Как стало известно, он был убежденным расистом и подозревался в принадлежности к антиправительственной организации «Новый мировой порядок». По всей видимости, он верил в то, что взрыв бомбы является морально оправданным средством для осуществления мести федеральному правительству за его преступления. Он покинул Национальную стрелковую ассоциацию, потому что считал, что ее политика «слишком мягкая», а его любимым литературным произведением была расистская и антисемитская книга, популярная среди крайне правых (Morganthau & Annin, 1997). Профиль Маквея согласуется с результатами исследования, проведенного Мариной Абалакиной-Паап и ее коллегами Уолтером Стефаном, Трэйси Крейг и Ларри Грегори (Abalakina-Paap, Stephan, Craig & Gregory, 1999), которые изучали отличительные характеристики людей,

верящих в теорию заговора. Как правило, типичному приверженцу теории заговора свойственны высокая авторитарность и чувства отчуждения, бессилия и враждебности.

Другие работы подтверждают, что авторитарные личности особенно сильно подвержены ощущению внешней угрозы (Lambert, Burroughs & Nguyen, 1999; Lavine et al., 1999). Следовательно, обычно они в меньшей степени открыты новому опыту и удивляют наблюдателей своей постоянной защитной реакцией и предвзятым мнением (Butler, 2000; Lippa & Arad, 1999; Saucier, 2000). Интересное исследование 1600 жителей Южной Африки показало следующее: предрассудки связаны с ощущением, что вы в чем-то хуже других; также они характерны и для людей, которые в чем-то существенно лучше, чем остальные (Dambrun et al., 2006). Возможно, лишения способствуют тому, что человек занимает авторитарно-оборонительную позицию, в то время как богатство может повлечь появление ориентации на социальное доминирование.

Несмотря на то что и ориентация на социальное доминирование, и авторитарность связаны с национализмом и предрассудками в отношении иностранцев, между ними существуют некоторые важные различия (Altemeyer, 2004; Roccato & Ricolfi, 2005). Как правило, авторитарные люди являются социально покорными и стремятся следовать за сильным лидером; а те, кто ориентирован на социальное доминирование, хотят вести за собой других. Кроме того, при ориентации на социальное доминирование отсутствует строгая мораль, характерная для авторитарных людей (Altemeyer, 2004; Whitley, 1999). Один исследователь изучал небольшую выборку канадцев, для которых характерны авторитарность и сильная ориентация на социальное доминирование. Эти люди зачастую оказывались довольно религиозными, как и авторитарные личности, но при этом они стремились к власти и манипулировали другими. Ученый предположил, что такие люди могут быть потенциально опасны для общества, поскольку лидеры воинственных организаций обычно избираются из их собственных членов (Altemeyer, 2004).

Упрощенная картина международных конфликтов. Политический психолог Филипп Тетлок (Tetlock, 1983b) изучал выступления политиков, играющих определенную роль в международных конфликтах. Он отметил, что при принятии важных решений национальные лидеры часто опираются на чрезмерно упрощенную картину мира. Например, во времена холодной войны между Соединенными Штатами и Советским Союзом преобладали два очень простых взгляда на конфликт. Одним из них была **концепция сдерживания путем устрашения**, заключавшаяся в том, что любой признак слабости будет использован противником и поэтому лидерам необходимо показать свою готовность применить военную силу. Согласно этой концепции, демонстрация некоторой агрессии часто необходима в качестве превентивной меры, чтобы остановить другую сторону от агрессии в отношении своей группы. Люди,

которые придерживаются мнения, что проявление слабости может быть использовано против них, как правило, не поддерживают ядерное разоружение (Chibnall & Wiener, 1988). Другой распространенной точкой зрения была концепция **спирального развития конфликта**, предполагавшая, что любая эскалация международных угроз заставляет противника чувствовать себя в опасности и поэтому лидеры должны демонстрировать мирные намерения, чтобы уменьшить самозащитную враждебность противника.

Концепция сдерживания путем устрашения – убеждение в том, что любой признак слабости будет использован противником и поэтому лидерам необходимо показать свою готовность использовать военную силу.

Концепция спирального развития конфликта – убеждение в том, что любая эскалация международных угроз заставляет противника чувствовать себя в опасности и поэтому лидеры должны демонстрировать мирные намерения, чтобы уменьшить самозащитную враждебность противника.

Тетлок (Tetlock, 1983b) отметил, что в зависимости от условий каждая из этих точек зрения может оказаться правильной или неправильной. Против таких соперников, как Гитлер, позиция сдерживания, возможно, была бы более эффективной, чем подход, ведущий к примирению. С другой стороны, эксперты в области международной политики считают, что вторжение США в Ирак, которое, по утверждению президента Джорджа Буша, должно было сыграть центральную роль в войне с терроризмом, по-видимому, привело к резкому увеличению числа членов «Аль-Каиды» (группы, которая несет ответственность за террористические атаки 11 сентября 2001 года) (Karon, 2004).

Исследование

Найдите в газете, журнале или Интернете заявления людей (например, глав государств, военных лидеров и политических активистов в Палестине или Израиле), которые в настоящее время принимают участие в международных конфликтах. Их слова указывают на то, что они придерживаются концепции сдерживания путем устрашения или концепции спирального развития конфликта?



C Соперничество и угрозы

Европейский союз был расширен, и в него вошли несколько стран (например, Чехословакия, Литва и Польша), которые ранее поддерживали политику СССР. Каким образом удалось взаимному сотрудничеству прийти на смену угрозам и враждебности? Анализ ситуационных факторов, которые вызывают стремление защитить свою группу, позволит нам частично ответить на этот вопрос.

В этом разделе мы проанализируем два взаимосвязанных фактора, имеющих отношение к эскалации и деэскалации враждебности, направленной на аутгруппы: борьба за ресурсы и угрозы. В главе 11 мы изучили, как эти факторы корреспондируют с межгрупповыми предрассудками. Теперь мы рассмотрим,



Экономическая угроза и авторитарность. История показывает, что ярким примером усиления авторитарности в результате наступления трудного экономического периода был рост нацизма в Германии после тяжелой экономической депрессии и международного унижения немцев, потерпевших поражение в Первой мировой войне. В такой сложный для страны период гитлеровские планы по расширению территории Германии и одновременному восстановлению уважения к стране на международной арене нашли понимание среди немецкого народа.

каким образом они выходят за рамки локальных предубеждений и начинают играть роль в международных конфликтах.

Борьба групп за ресурсы. В самом начале этой главы мы обсуждали кровавый конфликт между бенгальскими иммигрантами и коренными жителями штата Ассам (Индия). Данный инцидент был вызван борьбой за недостаточные ресурсы — плодородные земли в районах быстрого роста населения. Это иллюстрирует, какой высокой практической ценностью обладает теория групповых конфликтов при решении международных проблем.

Несмотря на то что иногда в международных конфликтах четко просматриваются их реальные причины, участники не всегда осознают их экономическую подоплеку. Однако, когда мы соперничаем с членами другой группы, именно это может изменить ее восприятие в негативной манере и снизить порог нашего недовольства их поведением (Butz & Plant, 2006; Wann & Grieve, 2005). Как мы уже говорили в главе 11, мальчики из двух отрядов *Rattlers* и *Eagles* в летнем лагере *Robbers Cave* воспринимали членов чужой группы негативно, после того как им приходилось бороться за награду. Но если группы объединялись, чтобы работать над достижением общих целей, бывшие враги начинали более позитивно воспринимать друг друга (Sherif et al., 1961).

Если рассматривать все общество в целом, милитаристские и карательные авторитарные тенденции обычно усиливаются, когда экономика идет на спад и люди сталкиваются с безработицей и голодом (McCann, 1999; Sales, 1973). Например, в одном исследовании сравнивали период с 1978 по 1982 год (время

растущей безработицы, роста процентных ставок и экономического недовольства) с периодом с 1983 по 1987 год (когда отмечалось увеличение личных доходов, снижение процентных ставок и экономический оптимизм). Эта работа показала более высокий уровень расовых предрассудков и некоторые признаки усиленного проявления власти и жестокости (например, увеличение числа служебных собак) во время трудного с экономической точки зрения периода (Doty et al., 1991).

Ряд исследователей обнаружили, что простое разделение людей на группы усиливает соперничество, несмотря на то что оно может привести к негативным последствиям для всех вовлеченных сторон (Bornstein, 2003; Insko et al., 1990, 1994; Meier & Hinz, 2004; Wildschut et al., 2003). Например, в одном эксперименте студенты писали отчеты о своих ежедневных взаимодействиях — как в группе, так и о своих собственных. Большая часть взаимодействий с участием группы была направлена на соперничество, особенно если членами группы были мужчины (Pemberton, Insko & Schopler, 1996) (рис. 13.6). Другое исследование подтверждает общую закономерность: люди в группах, как правило, в ответ на раздражающие воздействия быстро переходят от умеренных жалоб к угрозам и физическому насилию (Mikolic, Parker & Pruitt, 1997).



Рис. 13.6. Соперничество в группах в повседневной жизни. Майкл Пембертон, Честер Инско и Джон Шоплер просили студентов записывать и классифицировать свои ежедневные контакты с другими людьми. Студенты зафиксировали большее количество ситуаций соперничества в случае, когда они взаимодействовали с людьми не один на один, а в группе. Эта закономерность характерна для обоих полов, однако женщины были менее склонны к конкуренции, даже находясь в группах, в то время как мужчины, собираясь в группы, начинают взаимодействовать преимущественно в стиле соперничества.

Почему групповое взаимодействие заставляет людей сильнее соперничать друг с другом? Часть проблемы заключается в том, что люди считают, будто группа заставляет человека проявлять его худшие качества. Поэтому они ждут, что члены другой группы станут действовать более агрессивно. Это заставляет обе стороны конкурировать, выстраивая таким образом самовоспроизводящийся цикл (Winquist & Larsen, 2004). Проанализировав содержание дискуссий между членами группы, ученые обнаружили положительную взаимосвязь между склонностью к соперничеству и недоверием к противоположной стороне (Pemberton et al., 1996).

Каким образом группы могут перейти от недоверия к доверию? С одной стороны, индивидуальный опыт, который заставляет две группы взаимодействовать друг с другом, может ослабить предубеждение по отношению к аутгруппе (Gaertner, Iuzzini, Witt & Oriña, 2006; Gaertner et al., 1990; Thompson, 1999). Если человеку из группы А дается возможность провести переговоры один на один с человеком из группы Б и им удается прийти к удовлетворительному решению, то у обоих индивидов складывается положительное представление о другой группе в целом (Thompson, 1993). С другой стороны, этот положительный опыт индивидуального взаимодействия показывает членам группы, что представители чужой группы обладают мотивацией, аналогичной мотивации «своих». Простое напоминание о том, что две группы в какой-то степени похожи, помогает людям ослабить умонастроения «мы против них» (Kramer & Brewer, 1984; Levine et al., 2005; Wit & Kerr, 2002). Например, когда члены олимпийской сборной Соединенных Штатов выступают против других стран, они забывают о соперничестве своих «родных команд» из Мичигана, Небраски и Калифорнии.

Герберт Келман и его коллеги перешли к непосредственному использованию многих открытий социальной психологии в области межгруппового соперничества при работе с проблемой разрешения международных конфликтов (Kelman, 1998, 1999; Rouhana & Kelman, 1994).

Во время официальных переговоров обе стороны часто испытывают давление, что усиливает конкуренцию. Сюда входят необходимость торговаться об условиях, выгодных для собственной стороны, удовлетворение запросов своих иногда недовольных избирателей, которые будут читать о переговорах в газетах, и т. д. Келман собирал группы влиятельных израильтян и палестинцев на семинары по совместному поиску решений и профилактике соперничества. На них приглашались политические лидеры, члены парламента, влиятельные журналисты, бывшие военные и государственные чиновники, представляющие обе стороны. Участники собирались вместе не для того, чтобы проводить переговоры, а просто чтобы познакомить друг друга со своей точкой зрения и провести мозговой штурм для поиска возможных решений, которые впоследствии могли бы быть использованы на официальных переговорах. В этих группах, нацеленных на сотрудничество, у участников формировалось более

глубокое понимание другой стороны. Это помогало им преодолеть упрощенное восприятие представителей группы оппонентов и предубеждения касательно них. Мирная обстановка также способствовала поиску новых идей и решений. Участники образовывали новые коалиции, что препятствовало возникновению конфликта (Kelman, 1998).

Помимо снижения агрессии в международных отношениях, сотрудничество между странами может иметь и другие положительные последствия на более длительном отрезке времени. Мы обсудим их, когда будем рассматривать последствия исторических колебаний Японии между изоляцией от мирового сообщества и открытостью.

Взаимосвязи: метод и факты

Анализ временны́х рядов и международное сотрудничество

Приступив к исследованиям политической сферы, социальные психологи столкнулись с интересной проблемой выявления причинно-следственных связей в огромном количестве неконтролируемых исторических данных. Ученые не могут провести ретроспективный эксперимент и выяснить, что могло бы произойти, например, если бы Британия первой атаковала Германию, вместо того чтобы пытаться умиротворить Гитлера. Исторические события обладают причинно-следственной неоднозначностью, свойственной исследованиям единичных случаев, что мы обсуждали в главе 1. Как мы уже говорили, такие исследования не позволяют сделать однозначных выводов, поскольку на конкретное событие всегда оказывает влияние множество факторов. Однако ученые любят говорить, что «история повторяется». Когда похожие события происходят снова и снова, тщательный анализ способен помочь раскрыть повторяющиеся паттерны среди всех обстоятельств, предшествующих событиям или следующих за ними. При рассмотрении этих событий во времени ученые могут воспользоваться методом, называемым анализом временных рядов.

Анализ временны́х рядов — это метод, заключающийся в выявлении связей во времени между двумя или бо́льшим числом повторяющихся событий с целью выяснить, повторяется ли история. Например, мы знаем, что спад в экономике часто связан с увеличением насилия на расовой почве (Hepworth & West, 1988). Если трудные экономические времена вызывают расовые столкновения, мы должны обнаружить, что конфликты на расовой почве следуют за экономическими спадами. Но если расовые столкновения предшествуют экономическим спадам так же часто, как и следуют за ними, то маловероятно, что экономические кризисы вызывают расовые конфликты.

Дин Кит Симонтон (Simonton, 1997) интересовался последствиями для культуры национальной **ксенофобии** (страх и недоверие по отношению к иностранцам) по сравнению с открытостью перед иностранным влиянием. Для изучения этого вопроса он исследовал историю творческих достижений в Японии. До Второй мировой войны японцы, однородная нация, не подвергались оккупации более 1000 лет. На протяжении веков степень открытости Японии для посторонних менялась довольно часто. Порой обмен идеями и товарами с внешним миром открыто поощрялся; в других случаях японским гражданам грозила смертная казнь, если они оказывались

Анализ временны́х рядов – это метод, заключающийся в выявлении связей во времени между двумя или бо́льшим числом повторяющихся событий с целью выяснить, повторяется ли история.

Ксенофобия – страх и недоверие по отношению к иностранцам.

подверженными иностранному влиянию. Симонтон заметил, что всплески ксенофобии часто наступали вслед за появлением ощущения, будто благосостояние страны находится под угрозой вторжения чужеродных идей в традиционные представления и социальные нормы.

Используя анализ временны́х рядов, Симонтон попытался найти ответ на вопрос: приток иностранных идей и людей оказывал положительное или отрицательное воздействие на национальные достижения Японии? Ученый обратил внимание на исторические колебания в области искусства, медицины, деловой жизни, политики и военного дела в период с 580 по 1939 год. Он проверял, предшествуют ли достижениям в этих областях изменения в открытости перед иностранным влиянием (по таким показателям, как путешествия японцев за границу или количество иностранных преподавателей, прибывающих в Японию).

Для получения ответа на эти вопросы Симонтон разбил промежуток между 580 и 1939 годами на 68 сменяющих друг друга 20-летних поколений. Таким образом, период между 1880 и 1899 годами будет представлять одно поколение. Затем он изучил ряд важных исторических достижений выдающихся политиков, художников, предпринимателей и военных деятелей во время каждого поколения, задавая себе вопрос, связаны ли эти достижения со степенью национальной открытости других поколений. Например, если страна была открыта для иностранного влияния в период между 1860 и 1870 годами, то увеличило ли это количество национальных достижений в период между 1880 и 1890 годами или уменьшило их?

Симонтон обнаружил, что открытость перед иностранным влиянием была связана с увеличением достижений японцев в ряде областей. Рисунок 13.7 показывает некоторые полученные результаты для сферы искусства. Здесь имеет место временная задержка в благотворном воздействии открытости для иностранного влияния на творческие достижения в искусстве. То есть положительный эффект от внешнего воздействия обнаруживается через два поколения (или 40 лет).

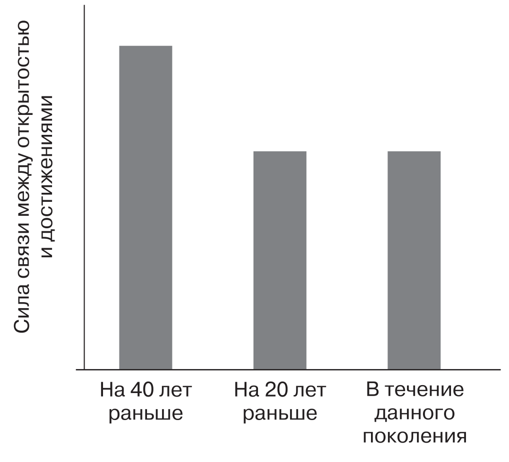


Рис. 13.7. Японские достижения в сфере искусств и открытость по отношению к иностранному влиянию. Используя анализ временны́х рядов, Дин Кит Симонтон обнаружил, что японские достижения в сфере искусств каждый раз были наиболее сильно связаны с открытостью Японии 40 лет назад. Другими словами, внешнее влияние проявляется с временно́й отсрочкой. Без применения этого более сложного, чувствительного к временным зависимостям анализа данный эффект можно было бы не заметить.

Почему открытость культуры оказывает положительное влияние на художественное творчество народа два поколения спустя? Симонтон (Simonton, 1997) предполагает, что творческие достижения часто связаны с объединением различных способов мышления, творческими озарениями, произошедшими в других культурах, благодаря чему появляются новые элементы, которые могут смешаться с уже существующими в данной культуре идеями. Кроме того, люди, знакомые с широким спектром различных точек зрения, в большей степени способны отбросить привычные ограничения собственного творческого воображения (Simonton, 1994, 1997). Как отмечает Симонтон (Simonton, 1997), результаты, полученные в ходе исследования истории Японии методом анализа временны́х рядов, соответствуют другим, менее скрупулезным историческим наблюдениям, например тому факту, что в Греции наступил Золотой век, после того как греки вобрали в себя богатое культурное наследие Персии, Египта и Месопотамии.

Исследование национальных достижений Японии, проведенное Симонтоном (Simonton, 1997) с применением анализа временных рядов, иллюстрирует, каким образом научные методы могут улучшить качественное понимание истории. Более того, его результаты позволяют сделать вывод о том, что существует еще одна причина международного сотрудничества — открытость для других культур может способствовать появлению значимых достижений в собственной культуре.

Угрозы. Премьер-министр Индии Бихари Ваджпайи, по-видимому, считал, что ядерное оружие может предотвратить войну между Индией и ее соседями. В ответ на возмущение всего мира по поводу возобновления подземных ядерных испытаний в этой стране в мае 1998 года он заявил, что оружие было разработано исключительно для того, чтобы способствовать мирному сосуществованию, а не для нападения на Пакистан. К сожалению, Пакистан воспринял это как угрозу и в качестве контрмер приступил к испытаниям собственного ядерного оружия. Это не должно удивлять вас, поскольку исследования показывают: угрозы имеют тенденцию усиливать конфликт, а не ослаблять его.

Рассмотрим результаты одного типичного исследования, в котором экспериментатор сообщал студентам следующее:

> *«В игру будут играть двое, при этом вы либо выиграете деньги, либо потеряете их. Я хочу, чтобы вы заработали столько денег, сколько сможете, независимо от того, сколько заработают другие. Это настоящие деньги, и вы сможете сохранить все, что заработаете»* (Deutsch, 1986, с. 164).

Игра состояла из серии раундов. В каждом из них игроки выбирали одну из нескольких стратегий, начиная от сотрудничества и заканчивая нападением или защитой.

Испытуемые не знали, что их противниками на самом деле были помощники экспериментатора. Последние пробовали использовать несколько различных стратегий, чтобы партнер захотел сотрудничать с ними. Одной из них была стратегия *карательного сдерживания*, при которой помощники эксперимента-

тора начинали игру с сотрудничества и реагировали нападением, если реальный игрок отказывался взаимодействовать. Другой стратегией было *некарательное сдерживание*. В этом случае помощники реагировали на нападение защитой, а в остальных случаях стремились к сотрудничеству. Наконец, остальные помощники экспериментатора использовали стратегию *«подставь другую щеку»*. В этом случае они начинали игру с сотрудничества и продолжали действовать подобным образом, несмотря на поведение испытуемого. В случае нападения со стороны противника они демонстрировали еще бо́льшую готовность к сотрудничеству.

Рисунок 13.8 иллюстрирует результаты этого эксперимента (Deutsch, 1986). Следует отметить, что наиболее успешной стратегией был подход некарательного сдерживания. Наименее успешным оказался направленный на сотрудничество подход «подставь другую щеку». Стратегия карательного сдерживания сначала приводила к некоторому успеху, но затем вызывала злость и контратаки оппонента.

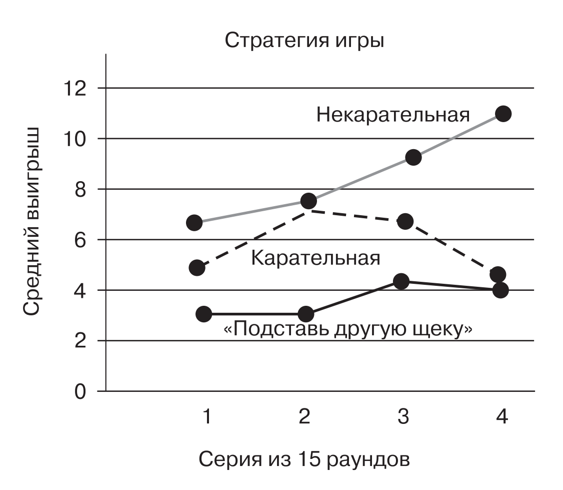


Рис. 13.8. Стратегии выигрыша и проигрыша. В экспериментальной игре-дилемме Мортона Дойча его помощники действовали в отношении испытуемых в соответствии с одной из трех стратегий. С течением времени стратегия карательного сдерживания теряла свою эффективность, вызывая гнев со стороны испытуемого. Стратегия «подставь другую щеку» приводила к тому, что испытуемый эксплуатировал своего противника. Стратегия некарательного сдерживания позволяла выиграть наибольшее число очков в ходе всей игры.

Источник: Deutsch (1986)

Исследователь утверждал, что принципы конфликта и сотрудничества, обнаруженные в этих лабораторных дилеммах, применимы к взаимодействию между народами (Deutsch, 1986). Если одна нация использует против другой насильственное давление, как, например, Соединенные Штаты, начав войну с Ираком, она может вызвать гнев и контратаку со стороны противника. Если одна нация в ответ на агрессию другой страны последовательно «подставляет другую щеку», это может привести к эксплуатации, как в случае, когда союзники пытались «умиротворить» Гитлера, после того как он впервые начал вторгаться в соседние страны. В целом, лучший подход для страны — это выбирать сотрудничество во всех случаях, кроме нападения.

Результаты этого классического эксперимента также согласуются с более поздними исследованиями, указывающими на то, что существует несколько типов

угроз, которые по-разному усиливают националистические и милитаристские настроения. Например, одна серия исследований показала, что американские студенты начинали сильнее поддерживать президента Джорджа Буша, если перед этим они размышляли о собственной смерти или о террористических атаках 11 сентября 2001 года (Landau et al., 2004). Кросс-культурные исследования этого явления показали, что в ответ на мысли о смерти или утрате своих ресурсов американские студенты становятся более патриотичными; жители Коста-Рики, столкнувшись с мыслями о смерти, проявляют большее благодушие, но если они думают об изоляции от других людей, то также начинают отличаться патриотизмом (Navarrete, Kurzban, Fessler & Kirkpatrick, 2004). В другой работе, в которой изучался рейтинг Гэллапа президента США Джорджа Буша, было обнаружено, что американская общественность склонна одобрять Буша, если на предшествующей неделе правительство предупреждало население о возможной террористической атаке (Willer, 2004).

Угрозы вторжения или терроризма — это не единственные угрозы, которые подпитывают ядовитые чувства национализма и этноцентризма. Джей Фолкнер, Марк Шаллер, Джастин Парк и Лесли Дункан (Faulkner, Schaller, Park & Leslie Duncan, 2004) выяснили, что опасения по поводу заражения заболеваниями (например, возникающие в результате того, что кто-либо увидел человека с обезображенным лицом) заставляют канадских студентов более предвзято относиться к иностранцам, приехавшим из стран третьего мира (например, Шри-Ланки), и поддерживать принятие строгих законов против иммиграции иностранцев в Канаду. Вероятно, люди склонны считать жителей стран третьего мира переносчиками опасных заболеваний.

Другая увлекательная серия исследований на стыке психологии и политологии была посвящена изучению влияния международных угроз на принятие решений государственными лидерами и их избирателями (например, Mandel, Axelrod & Lehman, 1993; Satterfield, 1998; Tibon, 2000; Winter, 2007). В одной работе канадские психологи Питер Сьюдфелд, Майкл Уоллес и Кимберли Тачук (Suedfeld, Wallace & Thachuk, 1993) проанализировали более 1200 заявлений, сделанных национальными лидерами до, во время и после кризиса 1990 года в Персидском заливе. Сьюдфелд и его коллеги исследовали «интегративную сложность» публичных заявлений лидеров. **Интегративная сложность** — это степень, в которой заявления лидеров демонстрировали упрощенное мышление в категориях «черное/белое», в отличие от признания всех аспектов конфликта. Например, простым заявлением будут слова о том, что действия Ирака неоднократно носили враждебный характер, и описание преступной натуры иракского лидера Саддама Хусейна. В сложном заявлении может быть выражено неодобрение по отношению к действиям Ирака, но в то же время в нем

Интегративная сложность — это степень, в которой человек демонстрирует упрощенное мышление в категориях «черное/белое», в отличие от признания всех аспектов проблемы.

будет говориться о других исторических аспектах конфликта, включая отказ Кувейта вести переговоры с Ираком о безопасности выхода из Персидского залива и нарушение Кувейтом соглашения ОПЕК о контроле цен. Исследователи обнаружили, что лидеры стран, непосредственно вовлеченные в конфликт (например, президент США Джордж Буш и президент Ирака Саддам Хусейн) делали менее сложные заявления, нежели те, кто был вовлечен в конфликт в меньшей степени. Кроме того, по мере роста напряжения заявления становились все более упрощенными.

Проблемы упрощенного мышления усугубляются, когда представители разных стран не понимают точку зрения своих оппонентов. Мы обсудим это далее.



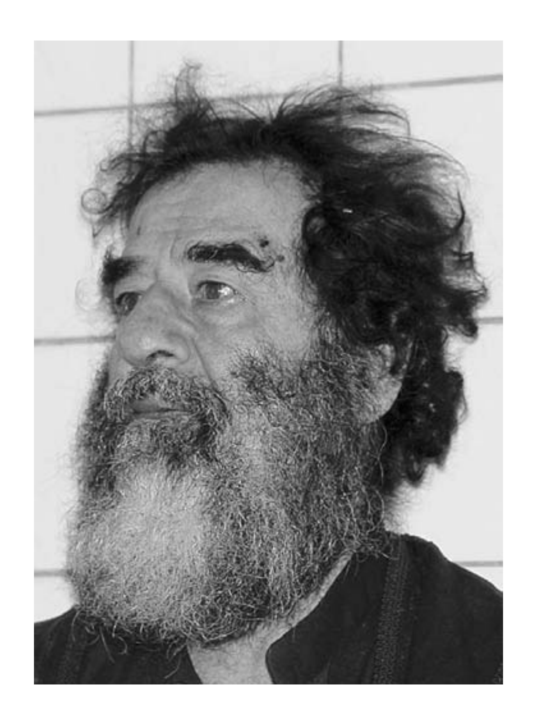
В Межкультурное непонимание и международные конфликты

Всего за несколько дней до того, как в 1991 году Джордж Буш приказал начать массовую атаку на Ирак с участием более 500 000 военнослужащих и использованием высокотехнологичного оружия, корреспондент новостей говорил следующее:

> *«Пять месяцев назад Джордж Буш отказывался верить в то, что Саддам выполнит свои угрозы в отношении Кувейта. Но угрозы обернулись правдой, и иракский диктатор прошел по земле Кувейта со своими войсками, практически не встретив сопротивления. Сегодня Саддам не спешит верить в то, что Буш выполнит свое обещание использовать против него силу».* (McDaniel & Thomas, 1991).

По мнению социального психолога Пола Киммела (Kimmel, 1997), Джордж Буш-старший и Саддам Хусейн не оценили угрозу другой стороны из-за проблем в межкультурной коммуникации. Перед тем как Саддам Хусейн вторгся в Кувейт, он встречался с послом США Эйприл Глэспи и сообщил ей о своих намерениях. После этого он считал, что Вашингтон не будет вмешиваться в случае вторжения Ирака. А позже Хусейн, видимо, не верил в то, что Соединенные Штаты проведут контратаку, и вместо этого счел военные приготовления блефом.

Это недопонимание обошлось им очень дорого — в конечном счете привело к гибели тысяч иракцев и сотен американцев и создало предпосылку для новой войны между Соединенными Штатами и Ираком в 2003 году. Что могло стать причиной такого непонимания? Часть проблемы заключается в том, что общение между западной и арабской культурами очень часто вызывает сложности у обеих сторон. Один западный дипломат, находящийся в этом регионе во время войны, сказал: «На Ближнем Востоке все лгут. Если вы говорите правду, то вас считают безнадежно наивным или даже опасным, потому что правда кажется людям наиболее трудной для понимания». (Lane, 1991, с. 18).



Саддам Хусейн. Этот иракский лидер возглавил вторжение в Кувейт в 1990 году и спровоцировал контратаку со стороны Организации Объединенных Наций, что дорого обошлось всем участникам конфликта. Анализ заявлений, сделанных лидерами, в том числе Саддамом Хусейном и президентом США Джорджем Бушем, показал, что в период интенсивного конфликта для них было характерно более упрощенное мышление. Питер Сьюдфелд (Suedfeld, 1993) и его коллеги считают, что тревога оказывает влияние на когнитивные способности и приводит к упрощенному, эвристическому мышлению.

Когда американские войска были направлены в Саудовскую Аравию, солдатам выдали учебный буклет, предназначенный для того, чтобы помочь им избежать оскорбления со стороны местных арабов. В него входил следующий совет: «Для арабов естественно употреблять при разговоре слова с двойным смыслом, и американцы, которые не способны понять этого, могут допустить глупые ошибки» (Dickey, 1991, с. 27).

Сами арабы, по-видимому, также часто испытывают трудности при общении с другой стороной. Представители Хусейна сообщили, что им кажется, будто американские лидеры пытались оскорбить их и на переговорах вели себя неискренне. После того как переговорщики отказались даже принять письмо Хусейну от Буша, которое, по их словам, содержало «выражения, неуместные в разговоре между главами государств», один из них сказал: «Я никогда не думал, что вы, американцы, можете быть настолько высокомерными. У вас такая свободная и открытая страна, а вы до сих пор не желаете понять нашу точку зрения» (цитата из: Kimmel, 1997, с. 408).

Исходя из своего опыта работы с международными переговорщиками, Киммел (Kimmel, 1997) рекомендует, чтобы они включали в процесс период «межкультурного исследования», которое предполагает определение и прояснение культурных представлений каждой из сторон, прежде чем приступать к сотрудничеству в поиске решения. Как отмечает исследователь, существует несколько основных различий между тем, что лежит в основе американских

и иракских переговоров. Для американцев характерна ориентация на решение задачи, обезличенный стиль переговоров, четкое определение своих требований и быстрый темп. Напротив, иракцы предпочитают неторопливые переговоры, в ходе которых две группы постепенно узнают друг друга. Еще одно важное отличие заключается в том, что американцы, как правило, ориентированы на будущее, в то время как арабы уверены в том, что необходимо учитывать и события прошлого. Египетский дипломат отметил: «Вы должны помнить, что вы находитесь в регионе, где люди говорят о крестовых походах так, будто они были вчера» (цитата из McGrath, 1991, с. 24).

Киммел выделяет несколько уровней культуральной компетентности, в том числе:

- *Культурный шовинизм* — полная неосведомленность о других культурах, приводящая к тому, что участники переговоров считают другую сторону невежественной или приписывают ей дурные манеры.
- *Этноцентризм* — знание о существовании этнических, религиозных, расовых или национальных различий, сопровождаемое убеждением, что лишь собственный стиль поведения является «правильным».
- *Толерантность* — осознание и признание различий, которые сопровождаются, однако, ощущением, что собственная культура является более эффективной и реалистичной, вследствие чего участники переговоров пытаются «образовывать» или «развивать» тех, кто отличается от них.
- *Минимизация* — осознание культурных различий с фокусированием внимания на сходных чертах всех человеческих культур, что может привести к игнорированию важных различий в критический момент переговоров.
- *Понимание* — осознание того, что собственный стиль поведения — лишь один из многих возможных и другое поведение не стоит относить к категории «ненормального».

Киммел отмечает, что большинству участников переговоров трудно постоянно вести себя на уровне «понимания». Отчасти это связано с тем, что переговорщики предпочитают привычные нормы своей группы, а отчасти — с тем, что избиратели могут перестать доверять им, если они будут вести себя слишком дружелюбно в отношении своих противников. Тем не менее переговоры, построенные на понимании важных различий в культурных представлениях, проходят более гладко.

Киммел (Kimmel, 1997) считает, что для международных переговорщиков одной из ключевых целей межкультурного понимания является смещение акцента с «“нас” против “них”» на просто «мы». Если две группы фокусируются на общих целях, необходимость в обмане и угрозах исчезает.



Динамическое взаимодействие сотрудничества и противоборства

Переговорные дилеммы представляют собой динамические взаимодействия — сложные взаимосвязанные паттерны изменения ситуации с течением времени. Если мы вернемся к рис. 13.8, то сможем увидеть, что с течением времени эффект карательной стратегии снижается, тогда как эффект некарательного сдерживания усиливается (Deutsch, 1986). В лабораторных дилеммах противники часто «фиксируются» либо на стратегии сотрудничества, либо на стратегии соперничества (Rapoport, Diekmann & Franzen, 1995). В реальном мире можно найти бесконечное множество подобных примеров — таких как эскалация затяжного конфликта 2009 года между Израилем и Палестиной. Рассмотрим результаты нескольких исследований этих процессов и узнаем, можно ли извлечь из них какие-то уроки относительно того, как лучше всего гасить разгорающиеся конфликты.

Стратегия «око за око». В двусторонних переговорах наиболее «стабильной» во времени является стратегия **«око за око»** (Axelrod, 1984; Komorita, Hilty & Parks, 1991; Nowak, Sasaki, Taylor & Fundenberg, 2004). Игрок, применяющий ее, расположен к сотрудничеству, если его противник демонстрирует готовность к взаимодействию. Если же оппонент выбирает конкуренцию, то игрок отвечает соперничеством и затем быстро переключается на стратегию сотрудничества, чтобы склонить к нему и противника. По мнению социального психолога Самуэля Комориты и его коллег (Komorita, 1991), стратегия «око за око» работает, поскольку основывается на двойном применении влиятельной нормы взаимности (которая подробно обсуждалась в главе 9). Такой подход характеризуется реакцией сотрудничества на сотрудничество и соперничества на соперничество и сочетает в себе взаимный обмен «ты мне — я тебе» или возмездие «око за око». Действительно, даже если человек, для которого изначально была характерна стратегия соперничества, играет с кем-то, кто также ее использует, то он начинает понимать, что происходит, и обращается к стратегии сотрудничества (Sheldon, 1999).

Игра «торги доллара». Конфликты между Израилем и Палестиной, Индией и Пакистаном, Соединенными Штатами и Ираком иллюстрируют особый тип социальной ловушки. Ловушка, содержащаяся в эскалации соперничества, была удачно проиллюстрирована на примере дилеммы под названием «торги доллара» (Teger, 1980).

Можете ли вы представить, как умные студенты предлагают несколько долларов за то, чтобы выиграть приз в $1? Каждый из авторов данного учебника проводил эту игру в своем классе, снова и снова получая

Стратегия «око за око» – тактика ведения переговоров, при которой человек отвечает сотрудничеством на сотрудничество и соперничеством на соперничество.

одинаковые результаты. Игра начинается с того, что студентам предлагается выиграть $1 за самую высокую ставку. Изначально игра обращается к корыстным устремлениям: если максимальная ставка составляет 4 цента, значит, доллар уйдет за 4 цента, а претендент получит 96 центов. Тем не менее другие студенты, наблюдая за тем, что кому-то доллар может достаться почти бесплатно, присоединяются к борьбе и делают все более высокие ставки. Эта игра представляет собой социальную ловушку, поскольку у нее есть одна особенность: человек, предложивший вторую по величине ставку, также должен заплатить. Таким образом, если один студент поставит 4 цента, а второй — 10 центов, то предложивший максимальную ставку выиграет 90 центов, а второй претендент потеряет 4 цента. Из-за этой специфики никто не хочет оказаться на втором месте, так что на самом деле может быть выгодным предложить больше доллара, если ваша ставка вторая по величине (скажем, 90 центов) и ваш оппонент ставит целый доллар. По ходу игры начальная мотивация жадностью сменяется страхом потери. В учебной аудитории мы часто наблюдали студентов, которые попадались на крючок, и однажды ставка поднялась выше $20. Столь же неумеренные торги неоднократно имели место при проведении данной игры в лаборатории с небольшими группами участников (Teger, 1980). Такую же социальную ловушку можно наблюдать при возникновении международных конфликтов, когда первоначальное желание того, что кажется хорошим исходом (выигрыш размером в $1 или запугивание потенциального противника), сменяется страхом потерять лицо и все большее количество ресурсов.

Перцептуальные дилеммы. Несмотря на все доказательства того, что враждебность вызывает ответную враждебность, в истории раз за разом повторяются неудачные попытки использовать насильственное принуждение в качестве метода переговоров. Например, бомбардировка нацистами жилых районов в Лондоне была направлена на то, чтобы заставить британцев сдаться. Вместо этого она только усилила их решимость бороться. Тем не менее, когда американцы объединились с англичанами против немцев, они сделали то же самое — начали бомбить жилые районы Германии в надежде ослабить решимость немцев. Опять же бомбардировок оказалось недостаточно для того, чтобы подавить волю Германии к сопротивлению (Rothbart & Hallmark, 1988). Если в реальном мире и в условиях лаборатории угрозы и принуждения так часто приводят к неудачам, почему люди постоянно пытаются их использовать? По мнению социальных психологов Майрона Ротбарта и Уильяма Холлмарка (Rothbart & Hallmark, 1988), частично ответ заключается в том, что мы имеем дело с простой когнитивной тенденцией к «ингрупповому фаворитизму» и «аутгрупповому предубеждению».

В нескольких лабораторных экспериментах Ротбарт и Холлмарк просили студентов сыграть министра обороны «Таконии» или «Навалии» — двух гипотетических стран, расположенных на одном острове и конфликтующих друг

с другом. «Министрам обороны» было предложено оценить эффективность нескольких стратегий борьбы с противником — от сотрудничества (например, в одностороннем порядке сократить свое производство подводных лодок на 20 % в ожидании, что противник ответит аналогичными ограничениями в артиллерии) до принуждения (строительства новых подводных лодок и угроз использовать их, если противник не сократит дальнобойную артиллерию). Несмотря на то что министры Таконии и Навалии читали описание одного и того же конфликта, их представления об эффективных стратегиях были зеркально противоположны. Студенты, играющие роль министра Таконии, считали, что их собственная страна отреагировала бы на стратегию сотрудничества положительно, но в отношении противников из Навалии, скорее всего, следует действовать агрессивно. Однако жители Навалии полагали, что их государство пошло бы на уступки, если бы ему предложили сотрудничество, но для того, чтобы призвать жителей Таконии к порядку, необходимо использовать силу.

Поскольку студенты, игравшие роли министров Навалии и Таконии, не испытывали гнева и не стремились покарать противника, как это было в случае бомбардировок Северного Вьетнама и Германии, Ротбарт и Холлмарк (Rothbart & Hallmark, 1988) утверждали, что полученные результаты являются следствием свойств «минимальной группы», которая рассматривалась в главе 11, посвященной предрассудкам. Если просто поделить людей на две группы, то они начнут воспринимать свою группу в положительном свете (чаще всего как «нацеленную на сотрудничество»), а другую группу — в негативном свете (как «упрямую» и «не готовую пойти на уступки»).

Внутригрупповые предубеждения студентов, игравших роли министров Таконии и Навалии, совершенно безвредны в условиях лаборатории. Однако в реальном мире эта тенденция отражается на международных отношениях, где она может иметь катастрофические последствия. Скотт Плаус (Plous, 1985) обнаружил доказательства того, что во время холодной войны американские и советские лидеры хотели взаимного разоружения, но считали, что противная сторона желает ядерного превосходства. Плаус утверждал, что обе стороны попали в ловушку **перцептуальной дилеммы** — неблагоприятного сочетания социальной дилеммы и аутгруппового предубеждения. При перцептуальной дилемме каждая сторона, вовлеченная в конфликт, считает, что лучшим вариантом для обоих оппонентов было бы сотрудничество, одновременно полагая, что другая сторона будет с удовольствием использовать попытки своего противника взаимодействовать, но сама этого делать не будет.

Перцептуальная дилемма – неблагоприятное сочетание социальной дилеммы и аутгруппового предубеждения, при котором каждая из сторон конфликта считает, что лучшим вариантом для обоих оппонентов было бы сотрудничество, одновременно полагая, что другая сторона предпочла бы, чтобы «мы» сотрудничали, а «они» этого не делали.

Чтобы проверить свою идею, Клаус разослал американским сенаторам анкеты. Он

предложил им оценить целесообразность дальнейшего вооружения или разоружения Америки в зависимости от того, будет ли вооружаться или разоружаться Советский Союз. Кроме того, сенаторов спросили, что, по их мнению, предпочел бы СССР. Результаты, представленные на рис. 13.9, демонстрируют, что американские сенаторы считали наилучшим исходом для Соединенных Штатов, если обе стороны произведут разоружение. Они были категорически против затягивания или нарастания конфликта, а также разоружения США в случае, если Советский Союз продолжит вооружаться. К сожалению, сенаторы были убеждены, что советские лидеры видят ситуацию иначе и что, хотя Советы тоже хотят взаимного разоружения, они предпочли бы, если бы разоружались только Соединенные Штаты. При таких условиях Соединенным Штатам

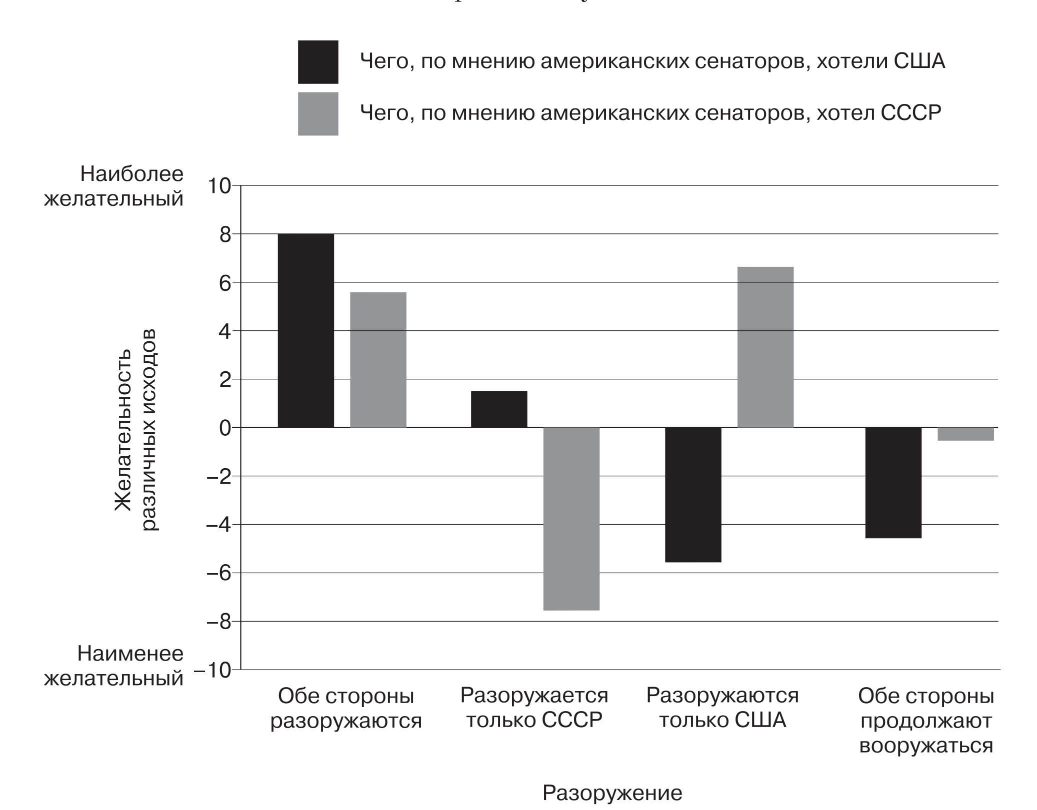


Рис. 13.9. Перцептуальная дилемма. Американские сенаторы, опрошенные во время холодной войны, совершенно правильно считали, что ни одна из сторон не захочет разоружаться, пока другая сторона продолжает наращивать военную мощь. Тем не менее они полагали, что «ингруппа» (Соединенные Штаты Америки) сильнее желает взаимного разоружения, а «аутгруппа» (Советский Союз) предпочитает «подлую» альтернативу продолжения подготовки к ядерной войне, пока Соединенные Штаты будут проводить разоружение. Анализ утверждений советских руководителей показал, что СССР предпочитал разоружение, но считал, что Соединенные Штаты больше всего хотят продолжить создавать ядерное оружие, в то время как Советский Союз будет становиться слабее.

не оставалось иной альтернативы, кроме как вопреки желанию продолжать производство нового оружия. Однако опрос советских лидеров показал, что СССР имел совершенно противоположное мнение (Guroff & Grant, 1981). Советские лидеры считали контроль над вооружениями важным, но были абсолютно уверены в том, что американцы предпочтут продолжать увеличивать свой арсенал.

Эти данные свидетельствуют о том, что ни Советский Союз, ни Америка при создании ядерного оружия не руководствовались чисто агрессивными намерениями. Вместо этого они, как правило, пытались продемонстрировать сопернику свой угрожающий потенциал. К сожалению, угрозы, направленные на принуждение, часто воплощаются в жизнь, особенно если обе стороны пытаются использовать их друг против друга. Анализ 99 серьезных международных конфликтов (включая передвижение войск, блокады портов, отзыв послов и т. д.) показал, что если им не предшествовала гонка вооружений, то война разразилась только в 4 % случаев. С другой стороны, среди тех конфликтов, которым предшествовало наращивание военного потенциала, войной завершились 82 % (Wallace, 1979).

Несмотря на то что холодная война закончилась, а Советский Союз распался, бóльшая часть ядерного оружия, созданного СССР и американцами, попрежнему существует. Поскольку его очень много, есть опасность случайного возникновения ядерной войны. Кроме того, многие другие страны, такие как Китай, Индия, Израиль, Иран, Пакистан, Южная Корея, в настоящее время имеют собственное ядерное оружие или технологии для его создания. Возможно, прогресс в области социальных наук поможет нам решить проблемы, возникшие из-за прогресса в сфере военных технологий?

Взаимосвязи: теория и практика

Усиление межгруппового сотрудничества при помощи стратегии GRIT

Мы рассмотрели несколько проблем, препятствующих международному сотрудничеству. В силу своей природы человеку свойственно делить людей на тех, кто принадлежит к его группе и кого он любит, и на чужих, которых он презирает (Krebs & Denton, 1997; Tajfel & Turner, 1979). После начала конфликты имеют тенденцию к эскалации (Deutsch, 1986). Гонка вооружений между странами часто приводит к войне (Wallace, 1979). К счастью, однако, развитие конфликта по восходящей спирали не является неизбежным: его можно предотвратить.

В главе 11 мы обсуждали воюющие между собой отряды мальчиков из летнего лагеря *Robbers Cave* (Sherif et al., 1961). Когда ребята были вынуждены работать совместно для достижения общих целей, отряды *Rattlers* и *Eagles* сумели преодолеть вражду и даже начали испытывать друг к другу симпатию. Эти данные свидетельствуют о том, что страны, находящиеся в конфликте, могут достичь мира, если будут работать совместно над достижением взаимовыгодных целей (например, найти лекарство от рака или СПИДа). Заменить сопер-



GRIT и конец холодной войны. Советский лидер Горбачев использовал вариант стратегии GRIT, чтобы остановить гонку вооружений. За свои усилия он получил Нобелевскую премию мира. Здесь Горбачев изображен с двумя бывшими президентами США – Рейганом и Бушем.

ничество между странами сотрудничеством, скорее всего, легче на словах, чем на деле. Пока две стороны находятся в ловушке конфликта, каждая из них не доверяет другой и боится, что ее будут использовать. Как мы говорили ранее, лабораторные исследования показывают, что предложение сотрудничества без всяких условий часто эксплуатируется (Deutsch, 1986).

Психолог Чарльз Осгуд (Osgood, 1962) предложил в качестве выхода из двусторонней дилеммы нарастающих угроз и эксплуатации стратегию GRIT **(***graduated and reciprocated initiatives in tension reduction* **— постепенные и взаимные инициативы по ослаблению напряженности).** По мнению Осгуда, чтобы разорвать спираль конфликта, одному из противников необходимо выступить с мирной инициативой. При этом, чтобы не стать или не показаться слабее, первый шаг должен быть маленьким. Наряду с небольшим начальным мирным предложением страна-миротворец, использующая стратегию GRIT, делает публичное заявление, что будет предпринимать всё более серьезные шаги по ослаблению напряженности конфликта, если другая сторона последует ее примеру и выступит с примирительными инициативами. Реагируя на взаимные сокращения вооружений и другие уступки, которые постепенно становятся значительнее, обе стороны могут избежать невыгодного положения. Прелесть стратегии GRIT заключается в том, что вместо усиления соперничества противники начинают провоцировать друг друга на все более тесное сотрудничество.

Стратегия GRIT показала эффективность в лабораторных условиях при моделировании конфликтной ситуации (Lindskold, 1983). То же самое продемонстрировали исследования аналогичной стратегии, которую эволюционные экономисты называют «повышение ставок» (Van den Bergh & Dewitte, 2006). Работают ли эти стратегии в реальном мире международных отношений? В 1980-х годах советский лидер Михаил Горбачев использовал очень похожую стратегию, чтобы заставить президента США Рональда Рейгана сесть за стол переговоров.

Горбачев первым предложил запрещение испытаний ядерного оружия в Советском Союзе и сказал, что продолжит данную политику, если Соединенные Штаты последуют этому примеру. Когда Соединенные Штаты

GRIT (*graduated and reciprocated initiatives in tension reduction* – постепенные и взаимные инициативы по ослаблению напряженности) – стратегия, позволяющая остановить развитие конфликта путем публичных предложений противнику ответить взаимностью на деэскалацию.

не отреагировали введением аналогичных мер, Горбачев проявил решимость и снова начал испытания. Тем не менее его первый жест повлиял на общественное мнение граждан США, и в следующем году Горбачев предпринял еще одну попытку, предложив американским инспекторам убедиться в том, что СССР проводит разоружение. На этот раз он добился успеха, и Рейган согласился подписать договор, который требовал сокращения ядерного вооружения от обеих сторон. Выбранная Горбачевым политика взаимных уступок действительно привела к благополучному исходу и, возможно, сыграла важнейшую роль в прекращении холодной войны.

Стратегия GRIT, как и подход «око за око» и стратегия карательного сдерживания, заставляет конкурентов вступать в динамическое взаимодействие. Однако существует и значительное отличие. Вместо стимулирования конфликта или стабилизации уже мирной обстановки GRIT приводит к эскалации миротворчества.

Исследование

Вы назначены министром иностранных дел, и ваша задача заключается в том, чтобы, опираясь на материал этой главы, придумать две стратегии, которые может предпринять наше правительство (или один из наших союзников) для снижения существующей в мире напряженности. Что вы можете предложить?

Быстрая проверка

1. Что такое ориентация на социальное доминирование? Чем она отличается от авторитарности?
2. В чем заключается отличие между концепцией сдерживания путем устрашения и концепцией спирального развития конфликта?
3. Каким образом различные типы угроз влияют на национализм и этноцентризм?
4. Какие уровни культуральной компетентности выделяет Киммел?
5. Каким образом стратегия «око за око», игра «торги доллара», перцептуальная дилемма и стратегия GRIT связаны с динамикой конфликта?

Повторный взгляд. Будущее



Мы начали эту главу, рассказав о различных вариантах будущего, которое может ждать человечество. Один из них разворачивается на индийском субконтиненте, где растет численность населения бенгальцев, индусов и пакистанцев, что приводит к увеличению числа конфликтов, с которыми они сталкиваются уже более полувека. Другой мир нам рисует Западная Европа, где рост населения замедлился и стабилизировался, народ осознает важность защиты экологии, а бывшие враги объединились в союз, построенный на принципах тесного сотрудничества. Если человечество пойдет по

первому пути, то люди продолжат уничтожать ресурсы планеты, борясь за их остатки, которых становится все меньше, и наносить необратимый вред океанам, атмосфере и биологическим видам, живущим на Земле. Если человечество встанет на другой путь, то люди будут жить в более спокойных, экологичных и гармоничных условиях и в буквальном смысле спасут планету.

В этой главе мы видели, что перенаселенность, разрушение окружающей среды и международные конфликты концептуально связаны с феноменом социальных ловушек — ситуаций, при которых эгоистические действия членов группы приводят в конечном счете к катастрофическим последствиям для всей группы. В случае перенаселения люди действуют в соответствии с самым первичным индивидуальным эгоистическим мотивом — воспроизвести свои гены. По мере того как растущее население требует все больше пищи, те, кто ежедневно собирает ресурсы, которые предоставляют океаны и леса, сталкиваются с классической социальной дилеммой: несмотря на долгосрочные негативные последствия, каждому отдельному рыбаку или лесорубу выгодно собрать максимальное количество ресурсов прямо сейчас. Кроме того, международные конфликты часто приводят к ловушке иного рода, как это было показано в игре «торги доллара». В ловушке этого типа на смену первоначальному желанию того, что кажется хорошим исходом (выигрыш доллара или отпугивание потенциального противника), приходит страх потерять лицо и потратить еще больше ресурсов. Мы снова наблюдаем, какую важную роль играет социальная психология в других областях. Начиная осознавать последствия социальных проблем в наиболее актуальных мировых вопросах, ученые из различных сфер — экономисты, биологи и политологи — переходят к интенсивному изучению социальной психологии.

Хотя иногда кажется, будто процессы роста населения и развития международных конфликтов невозможно остановить, опыт Италии и Западной Европы показывает, что это не так. Демографы предполагают, что существует одно очень простое и элегантное решение — широкое распространение информации о способах планирования семьи, при котором не требуется убеждать миллиарды людей в том, что им необходимо подавлять свои сексуальные желания. Вместо этого они останавливают естественный цикл и одновременно обращаются к другому общечеловеческому мотиву — желанию контролировать размер семьи при повышении плотности населения. Однако остается проблема уже не технического, а социального характера: люди должны использовать имеющиеся знания и технологии для ограничения размеров своей семьи и потреблять мировые ресурсы более разумно (например, Bryan, Aiken & West, 1996; Oskamp, 2000).

Социальные ловушки представляют собой интеллектуально захватывающее явление, поскольку они показывают, каким образом можно структурировать сложную систему. «Закрытые» циклические паттерны возникают на основе отдельных мотивов нескольких международных лидеров, тысяч ловцов крабов и миллиардов людей, принимающих решения о планировании семьи или переработке мусора. Одной из интересных особенностей таких сложных систем является то, что их можно запустить самым незначительным действием (Cohen, 2001; Kenrick, Li & Butner, 2003; Nowak & Vallacher, 1998). Точно так же, как несколько угроз могут привести к конфликту — «закрытой» системе, из которой будет сложно найти выход, несколько действий в рамках стратегии GRIT способны повлиять на то, что две страны перейдут к сотрудничеству.

Открытие простой динамики социальных ловушек, лежащей в основе этих сложных глобальных проблем, позволяет нам более оптимистично смотреть в будущее. Возможно, психологи, биологи и экономисты будут работать вместе, чтобы справиться с проблемами, которые нельзя устранить посредством внедрения новых технологий. Корни этих проблем лежат в поведении, эмоциях, мышлении, и их решение также может стимулировать совершение наиболее важных и интересных открытий нового века.

Резюме

Итоговая таблица целей, которые преследует индивид при возникновении социальных дилемм, а также связанных с ними индивидных, ситуационных и интеракциональных факторов

Цель	Индивид	Ситуация	Взаимодействие
Получение немедленного удовлетворения	Ценностная ориентация человека: просоциальная (альтруисты и кооператоры) или эгоистическая (индивидуалисты и соперники)	Распределение во времени положительных и отрицательных последствий эгоистического поведения. Дескриптивные и инъюнктивные нормы эгоистического или ориентированного на группу поведения	Командно-контролирующая политика использует страх. Она может вызвать сопротивление и работает только в случае, если нарушители считают, что их поймают. Рыночная политика использует жадность человека. Она вызывает меньшее сопротивление, но ее может быть трудно реализовать с экономической точки зрения. Добровольческая политика использует социальную ответственность. Для нее не требуется карательных мер, но она не работает, если люди действительно эгоистичны
Защита себя и значимых других	Ориентация на социальное доминирование. Гендер. Авторитарность. Упрощенные представления о конфликте: сдерживание путем устрашения или спиральное развитие конфликта	Соперничество за ограниченные ресурсы. Взаимодействие на групповом уровне в противоположность взаимодействию на индивидном уровне. Угрозы. Стрессовые условия, в которых лидерам приходится принимать решения	Коммуникация между представителями разных культур может быть затруднена в силу того, что они неправильно интерпретируют слова и действия друг друга. Группа или человек могут «застрять» на определенном паттерне сотрудничества или соперничества. Стратегия «око за око» означает, что вы реагируете сотрудничеством на сотрудничество и соперничеством на соперничество. Она позволяет стабилизировать отношения. Эскалация соперничества, как в игре «торги доллара», является вариантом социальной ловушки. Предвзятое отношение к аутгруппам создает перцептуальные дилеммы, при которых кажется, что противник предпочитает соперничество. Стратегия GRIT заменяет эскалацию соперничества эскалацией сотрудничества

Определение социальных дилемм

1. Социальная дилемма — ситуация, в которой отдельный член группы выигрывает, действуя эгоистически, однако в случае, если каждый выбирает эгоистическую альтернативу, проигрывает вся группа.
2. «Трагедия общедоступности» — это пример дилеммы управления пополняющимися ресурсами, когда члены группы пользуются возобновляемым ресурсом, который будет продолжать приносить им пользу, если они не исчерпают его чрезмерной эксплуатацией.
3. Дилемма общественных благ — это ситуация, в которой вся группа может получить пользу, если некоторые ее члены внесут какой-то вклад в фонд общественного блага, но, когда вклад делают слишком мало людей, благо может быть утрачено.
4. Перенаселение, разрушение окружающей среды и международные конфликты являются дилеммами особого рода, которые возникают на уровне стран и всего мира. В каждом случае краткосрочные интересы отдельного человека противопоставляются долгосрочному благу для всего человечества. Глобальные дилеммы связаны между собой и способны усугублять друг друга.

Получение немедленного удовлетворения

1. Социальные ловушки — ситуации, при которых отдельные лица или группы стремятся получить немедленное вознаграждение, что в дальнейшем приводит к неприятным или даже смертельным последствиям. Социальные ловушки возникают в результате различий между краткосрочными и долгосрочными последствиями, игнорирования долгосрочных последствий или скользящего характера подкреплений.
2. К личностным факторам, влияющим на стремление получить немедленное удовлетворение, относятся ценностные ориентации. Альтруисты и кооператоры имеют просоциальную ориентацию, в то время как соперники и индивидуалисты — эгоистическую. У эгоистов, как правило, меньше сиблингов, а у просоциальных людей — больше старших сиблингов, особенно сестер. В зрелом возрасте эгоистическая ориентация приводит к тому, что в отношениях человек испытывает неуверенность и склонен меньше доверять своему партнеру.
3. Ситуационные факторы, влияющие на это стремление, включают краткосрочные и долгосрочные последствия бережливого или расточительного поведения. Чтобы помочь сохранению ресурсов, можно изменить долгосрочные негативные последствия путем использования альтернативных технологий, перемещения будущих негативных последствий в настоящее, введения немедленного наказания за нежелательное поведение и подкрепле-

ния желательного. Социальные решения включают в себя активирование дескриптивных и инъюнктивных норм.

4. Командно-контролирующая политика направлена на то, чтобы остановить недальновидное поведение, и использует страх перед наказанием. Рыночная политика обращается к корыстным устремлениям человека. Добровольческая политика основывается на норме социальной ответственности и лучше всего подходит для работы с людьми, имеющими просоциальную ориентацию.

Защита себя и значимых других

1. Ориентация на социальное доминирование означает желание доминирования собственной группы над другими группами. Во всех культурах мужчины, как правило, имеют более сильную ориентацию на социальное доминирование, чем женщины. Авторитарные личности очень уважительно относятся к власти и силе, придерживаются агрессивной позиции и этноцентричны. Лидеры, которые разделяют концепцию сдерживания путем устрашения, полагают, что если показать свою слабость, то этим немедленно воспользуется противник, а значит, следует продемонстрировать готовность применить военную силу. Люди, придерживающиеся концепции спирального развития конфликта, считают, что демонстрация мирных намерений позволит снизить оборонительное поведение противника.
2. В условиях экономической угрозы авторитарные тенденции, как правило, нарастают. Простое разделение людей на группы усиливает их склонность к соперничеству. Сотрудничество между группами позволяет уменьшить аутгрупповые предубеждения.
3. Анализ временных рядов включает в себя изучение двух или более повторяющихся событий в поисках исторических связей. Применение этого анализа в исследовании культурной истории Японии показало, что открытость по отношению к иностранному влиянию приводит к увеличению числа достижений в художественном творчестве спустя два поколения.
4. При исследовании конфликтов в лабораторных условиях обнаружено, что угрозы влекут усиление соперничества. Несмотря на то что сотрудничество без всяких условий приводит к эксплуатации, стратегия карательного сдерживания злит противника и вызывает эскалацию конфликта. По всей видимости, стратегия некарательного сдерживания позволяет свести конфликт к минимуму — и игроки извлекают максимальную выгоду. Во время конфликтов международные лидеры демонстрируют упрощенное мышление. Возможно, это связано с тем, что тревога ограничивает когнитивные ресурсы.
5. Иногда в силу культурных различий в общении разные народы неправильно трактуют такие действия, как угроза или призыв к сотрудничеству.

6. Стратегия «око за око», при которой человек отвечает сотрудничеством на сотрудничество и соперничеством на соперничество, является наиболее эффективным методом стабилизации конфликтных ситуаций. Игра «торги доллара» представляет собой социальную ловушку, имитирующую развитие международных конфликтов. Международные конфликты усугубляются под воздействием перцептуальной дилеммы, при которой противники считают, что другая сторона стремится не к ослаблению конфликта, а к нечестному решению, которое будет выгодно только ей.
7. Стратегия GRIT (*graduated and reciprocated initiatives in tension reduction* — постепенные и взаимные инициативы по ослаблению напряженности) — это техника, которая замещает эскалацию конфликта эскалацией сотрудничества.

Глава 14
Интегрирующая социальная психология

Публичные зрелища, тайные заговоры и сложные мотивы

20 января 2009 года Барак Обама произнес свою инаугурационную речь перед толпой из более миллиона человек. В этой речи он отметил, насколько большой путь проделали Соединенные Штаты Америки — граждане Америки избрали президентом человека, чьего отца прежде, вероятно, даже не обслужили бы в ресторане. Обама — афроамериканец из семьи со скромным достатком, и борьба за пост президента была для него нелегкой, если не сказать больше. Однако он обладал одним преимуществом: оба его родителя были высокообразованными людьми. Его отец — чернокожий мужчина, родившийся в сельских районах Кении, получил степень магистра в области экономики в Гарварде. Его мать — белая женщина, родившаяся в Канзасе, получила степень доктора наук по антропологии. Сам Барак хорошо учился в школе и с отличием окончил юридический факультет Гарвардского университета. После окончания университета он отказался от выгодных в финансовом отношении предложений юридических фирм, чтобы устроиться на должность низкооплачиваемого адвоката, защищающего гражданские права людей, проживающих в неблагополучных районах Чикаго. Позже, придя в политику, Обама поразил наблюдателей своей способностью комфортно себя ощущать и эффективно действовать во множестве различных групп: начиная от афроамериканских детей из бедных городских кварталов и заканчивая консервативными сельскими белыми жителями. Имея корни и в белой, и черной культуре, Обама сам является свидетельством, даже олицетворением, расовой интеграции. Тем не менее, несмотря на многочисленные таланты и квалификацию Барака Обамы, он никогда бы не получил шанса выступить со своей инаугурационной речью, если бы не другая пламенная речь, которая была произнесена примерно в том же месте в Вашингтоне (округ Колумбия) около 50 лет назад.

В 1963 году в душный августовский день 200 000 американцев собрались у Мемориала Линкольна в знак протеста против расовой дискриминации. В то время по всему Югу афроамериканские дети по-прежнему не имели права учиться в государственных школах вместе с белыми детьми, чернокожие были лишены права голоса и на мирных гражданских жителей нападали полицейские собаки.

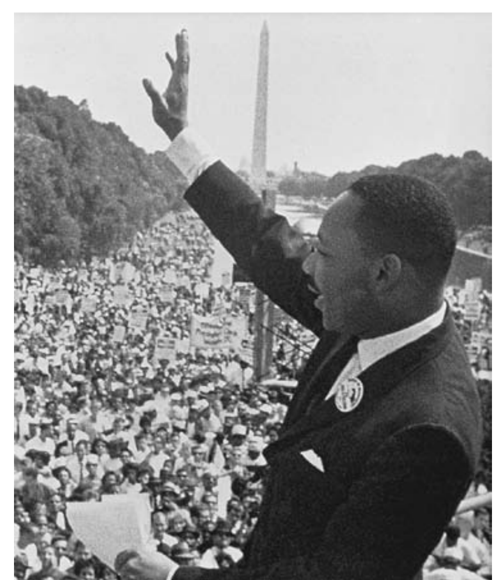
Преподобный Мартин Лютер Кинг-младший вышел на трибуну перед гигантской толпой, чтобы произнести речь, которая в настоящее время считается одной из величайших в истории. Кинг начал с упоминания Авраама Линкольна: «Пятьдесят лет назад великий американец, в чьей тени мы стоим и сегодня, подписал Манифест об освобождении рабов». Но обещания «света великого маяка надежды, — заявил Кинг, — наряду с Конституцией США и Декларацией независимости оказались “фальшивыми чеками”, когда чернокожие американцы попытались получить по ним свои гарантии свободы». Кинг, предвещая недоброе, объявил, что «бурные восстания будут продолжать сотрясать нашу нацию, пока не настанет светлый день справедливости». Затем он добавил: «Мы не можем довольствоваться настоящим, поскольку, пока другие вешают ярлыки “только для белых”, наши дети лишены индивидуальности и достоинства».

Наибольшее впечатление произвел конец речи Кинга: «У меня есть мечта, что наступит день на красных холмах Джорджии, когда сыновья бывших рабов и сыновья их рабовладельцев смогут усесться вместе за столом братства… У меня есть мечта, что однажды четверо моих

детей будут жить в стране, в которой их будут судить не по цвету кожи, а по их характеру».

Кинг завершил свою великую речь, выразив надежду, что однажды настанет «тот день, когда все Божьи дети — черные и белые, евреи и язычники, протестанты и католики — смогут взяться за руки и запеть слова старого негритянского духовного гимна: “Свободны наконец, свободны наконец; слава тебе, Боже Всемогущий, мы свободны наконец”».





Вверху: Барак Обама на инаугурации.
Внизу: Мартин Лютер Кинг-младший выступает во время марша протеста в Вашингтоне.

Однако за кулисами этого великого события на пути к единению всех граждан, в личную жизнь Кинга был внесен раскол. Незадолго до акции протеста президент Джон Ф. Кеннеди и его брат Роберт, генеральный прокурор, уговорили Кинга разорвать его дружеские отношения со Стэнли Левисоном и Джеком О’Деллом, двумя белыми лидерами, возглавляющими движение за гражданские права. Почему братья Кеннеди, стремящиеся положить конец расовой вражде, решили разделить лидеров движения? Эта загадка связана с другой видной политической фигурой — директором ФБР Эдгаром Гувером. Гувер сообщил Кеннеди, что Левисон и О’Делл связаны с коммунистической партией.

Гувер и его агенты проводили и другие мероприятия, направленные против движения за гражданские права, в частности, они обеспечили утечку информации о том, что организатор марша Баярд Растин ранее арестовывался за гомосексуализм. Прямо перед началом марша проводивший в то время дружеские встречи с Кингом Роберт Кеннеди тайно утвердил запрос ФБР на прослушивание разговоров Кинга. Электронное подслушивающее устройство записало разговор Кинга, в котором он хвастался своими внебрачными сексуальными подвигами, невольно предоставляя Гуверу оружие, позволяющее объявить крестовый поход против чернокожего проповедника.

Почему директор ФБР организовал жесткую травлю Кинга? Почему Кеннеди сотрудничал с Гувером и поддерживал его политику? Почему Кинг поддался на уговоры Гувера и разорвал отношения со своими близкими друзьями? И как получилось, что начало огромным

социальным изменениям положили личные мотивы людей, вовлеченных в эту интригу, начиная от нескольких великих лидеров и заканчивая несколькими тысячами демонстрантов, которые разрывались между стремлением устроить «бурное восстание» и мечтой о мире и межрасовой гармонии?

Социальные взаимодействия, связанные с исторической акцией протеста в Вашингтоне, могут послужить иллюстрацией многих загадок социальной жизни. В этой главе мы постараемся объединить кусочки головоломки, которые обсуждали в главах данной книги. Мы увидим, что многие отдельные элементы складываются в единую картину, преподнося нам уроки, которые мы можем перенести на нашу реальную жизнь. Это знания о гендерных и культурных различиях, дисфункциональном социальном поведении, а также о том, как применять полученные знания и использовать методы социальной психологии в повседневной жизни. Собирая части головоломки в одно целое, мы рассмотрим основные мотивы, лежащие в основе социального поведения, и все важные взаимодействия между индивидом и социальной ситуацией.

Какую часть территории психологии нам удалось охватить?

Мы начали эту книгу с того, что определили социальную психологию как науку, изучающую, каким образом одни люди влияют на мысли, чувства и поведение других людей. Мы начали с самых азов, рассмотрели мотивы, чувства и когнитивные процессы отдельного человека и то, каким образом все эти части состыковываются с его жизненной ситуацией. При обсуждении индивида, ситуации и их взаимодействия в главе 2 мы использовали пример Мартина Лютера Кинга-младшего. На тот момент, когда в Вашингтоне проходил марш протеста, Кинг переживал сильный мотивационный конфликт, поскольку столкнулся с очень сложной ситуацией: ему было необходимо сделать выбор между дружбой и тем, что было полезным для движения за гражданские права. В главе 3 мы рассмотрели умственные процессы, которые люди используют для понимания себя и других, особо подчеркивая, насколько широкий спектр мнений сложился у людей о сенаторе Хиллари Клинтон. То же самое касается и Кинга — одни считали его героем, а другие — негодяем. Для директора ФБР Гувера Кинг был опасным преступником.

Далее мы посмотрели на то, как люди представляют себя другим, взяв для примера историю великого самозванца Фреда Демары, и отметили, что все мы управляем нашими самопрезентациями, чтобы достичь важных для себя целей. Во время марша протеста в Вашингтоне Джон и Роберт Кеннеди оказались перед сложной дилеммой самопрезентации. С одной стороны, их цель состояла в том, чтобы американская общественность отметила, что они борются за гражданские права, и, следовательно, возникла необходимость подружиться с Кингом. С другой стороны, было нужно продемонстрировать, что они сра-

жаются с коммунизмом, из-за чего они были вынуждены работать с Гувером и участвовать в действиях, направленных против Кинга.

В главах 5 и 6 мы рассмотрели, каким образом люди убеждают и влияют друг на друга. Пятнадцатиминутное выступление Кинга перед участниками марша протеста в Вашингтоне, безусловно, было одним из ярчайших примеров социального влияния в истории. Используя кредит доверия к Аврааму Линкольну и Конституции США, он вызвал в сознании миллионов людей образы свободы и справедливости, которые в конечном итоге заставили их пересмотреть свое отношение к расовым вопросам.

Затем мы обсудили людские привязанности и дружбу. Получая поддержку социальных сетей, люди могут подняться на гору Эверест или отправиться на Луну. В жизни очень трудно добиться чего-либо без поддержки. Обладая одним только ораторским талантом, Мартин Лютер Кинг-младший не смог бы повести за собой сотни тысяч людей в Вашингтоне. Он нуждался в поддержке влиятельных политиков и армии борцов за гражданские права.

От дружбы мы перешли к рассмотрению темы любви и романтических отношений — эти социальные взаимодействия обладают достаточной силой, чтобы изменить ход истории. Возможно, именно это и сделали тайные внебрачные связи Кинга. Мы отметили тот факт, что наше собственное личное удовлетворение, которое мы получаем от отношений с любимыми и членами семьи, часто приводит к тому, что мы хотим улучшить жизнь других людей. Эта тема была продолжена в главе 9, где мы рассмотрели необыкновенный пример просоциального поведения — Семпо Сугихары, который пожертвовал своим будущим и будущим своей семьи ради спасения евреев от преследования германских нацистов. Сюда же можно отнести и преданность Кинга своему делу по защите гражданских прав.

В главе 10 мы обсудили тревожную сторону социальной жизни человека — агрессию. Мы видели, что жестокость могут проявлять даже нормальные во всем остальном люди, а также что она может быть вызвана теми же позитивными мотивами, связанными с группой, которые привели к маршу протеста в Вашингтоне. Некоторые из этих тем снова поднимаются в главе 11, где мы рассмотрели стереотипизацию, предрассудки и дискриминацию, и на примере Клэйборна Пола (К. П.) Эллиса и Энн Этуотер продемонстрировали, что нормальные когнитивные процессы и мотивация могут приводить как к слепому фанатизму, так и к позитивному сотрудничеству.

Наконец, мы перешли от рассмотрения отдельных людей к изучению процессов, которые возникают только в группах — таких как ФБР, компания *Enron* или большая толпа демонстрантов в Вашингтоне. Казалось бы, что взаимодействие столь многих людей, у каждого из которых собственные мотивы, должно привести к непредсказуемым и хаотическим последствиям, но вместо этого



Самопрезентация и общественная жизнь. Джон и Роберт Кеннеди встали перед самопрезентационной дилеммой, связанной с выбором между Мартином Лютером Кингом и директором ФБР Эдгаром Гувером (который вел жестокую тайную войну против Кинга).

мы часто наблюдаем упорядоченную структуру, которая возникает вследствие динамической самоорганизации группы. Мы обсудили, что один из этих самоорганизационных паттернов — социальная ловушка — может лежать в основе таких глобальных социальных проблем, как перенаселенность, разрушение окружающей среды, а также международных конфликтов, примером которых является пятичасовая резня 1700 бенгальских иммигрантов, совершенная жителями провинции Ассам (Индия).

Итак, мы начали наше знакомство с социальной психологией с изучения того, что происходит в голове отдельного человека. Шаг за шагом мы продвигались во внешний мир, чтобы разобраться в более сложных взаимодействиях — таких как представление себя другим, сложные сети переговоров с целью оказания влияния на большие группы людей, любовь и ненависть и в заключение подошли к анализу организаций, толп и целых народов.

Факты и теории

В нашем широком обзоре социальной психологии мы встретили много разнообразных и крайне интересных научных данных. Вот только несколько примеров таких находок, сделанных в результате недавних социально-психологических исследований:

- шедрость может сделать человека более счастливым и здоровым (Brown et al., 2003; Dunn, Aknin & Norton, 2008);
- исключение из социального взаимодействия активизирует те же нейронные цепи, что и физическая боль (Eisenberger et al., 2003; MacDonald & Leary, 2005);
- склонность женщины к измене и то, какие качества ее привлекают в мужчине, связаны с ее уровнем гормонов (Durante & Li, 2008; Gangestad, Garver-Apgar, Simpson & Cousins, 2007);
- погасить страх по отношению к члену расовой аутгруппы довольно трудно, но только в том случае, если член этой аутгруппы — мужчина (Navarette et al., 2009; Olsson, Ebert, Banaji & Phelps, 2005);

- при победе или поражении в соревнованиях слепые от рождения спортсмены демонстрируют те же выражения лица, что и зрячие (Matsumoto & Willingham, 2009);
- политические аттитюды людей связаны с их репродуктивными стратегиями и религиозными убеждениями, но эта связь может варьироваться в зависимости от того, чернокожий человек или белый (Cohen et al., 2009; Weeden, Cohen & Kenrick, 2008);
- самооценка женщины снижается, если она считает, что мужчина отверг ее из-за внешности, а самооценка мужчины падает, если он считает, что его отвергли из-за недостаточно высокого статуса (Pass, Lindenberg & Park, в печати).

Социальные психологи установили тысячи других научных «фактов», но, как заметил в 1905 году Жюль Анри Пуанкаре: «Наука не сводится к сумме фактов, как здание не сводится к груде камней». Вместо того чтобы завершить свое изучение социальной психологии большим количеством интересных, но не связанных между собой данных, вам следует разобраться в совокупности теоретических принципов, на основе которых вы сможете глубже понять свои социальные взаимодействия на работе, в семье, с незнакомыми людьми или во время путешествий.

Быстрая проверка

1. Почему наше обсуждение исследований в области социальной психологии продвигалось от изучения социального познания к социальных дилеммам?
2. Установите хотя бы одну теоретическую связь между результатами исследований, перечисленных выше в данном разделе.

Основные теоретические перспективы социальной психологии

В главе 1 мы описали четыре теоретических перспективы, важных с исторической точки зрения. Давайте вернемся к этим перспективам и посмотрим, как они переплетаются между собой в области социальной психологии. Кроме того, давайте обратим внимание на связь между ними, что еще более важно.

Различные теоретические перспективы не являются взаимоисключающими. Напротив, они взаимосвязаны и позволяют рассматривать одни и те же социальные явления под разными углами. Мы можем лучше понять связи между ними, если посмотрим на эти перспективы в континууме уровней объяснения — от **проксимального** до **ультимального** (рис. 14.1). При проксимальном объяснении мы сосредоточиваемся на непосредственных причинах, вызывающих то или

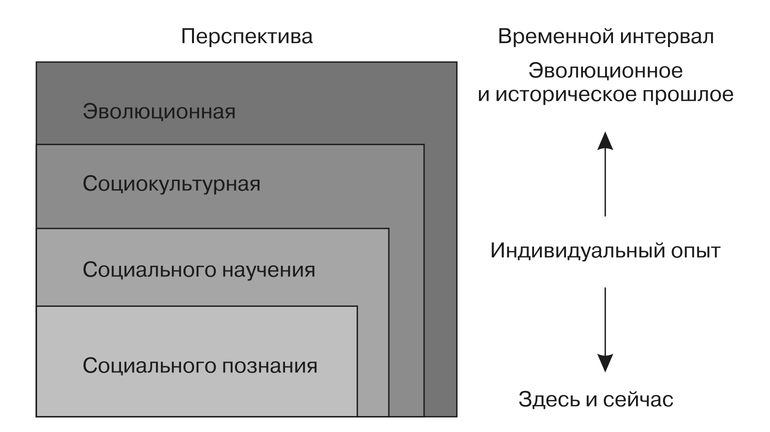


Рис. 14.1. Взаимосвязь теоретических перспектив. Различные теоретические перспективы не являются взаимоисключающими, напротив, они позволяют по-разному взглянуть на одни и те же явления. Когнитивные подходы имеют тенденцию ограничиваться рассмотрением поведения в очень узкой перспективе, анализируя причины, действующие в настоящее время, но при этом связывать актуальный опыт с долговременной памятью и прошлым опытом вознаграждения и наказания. Социокультурная и эволюционная перспективы направлены на изучение того, как важные события в более широком культурном и эволюционном прошлом влияют на научение и текущие мыслительные и перцептивные процессы.

иное действие «здесь и сейчас» (услышав обвинение в том, что Кинг причастен к коммунистам, Роберт Кеннеди дал добро ФБР на его прослушку). Напротив, ультимальное объяснение (то есть объяснение относительно удаленными причинами) фокусируется на истоках и исторических факторах (в течение многих десятилетий коммунисты тайно участвовали в крупных социальных движениях в Соединенных Штатах). Проксимальные и ультимальные объяснения не являются взаимоисключающими альтернативами. Напротив, они тесно связаны. В частности, исторический контекст оказывает влияние на непосредственное восприятие ситуации (боязнь связей с коммунистами имеет смысл только тогда, когда рассматривается в историческом контексте).

Как показано на рисунке 14.1, проксимальный уровень связан с более узкими, конкретными вопросами («Почему средства массовой информации уделяют так много внимания любовным отношениям людей, которых большинство из нас даже никогда не встретит, например отношениям между Брэдом Питтом и Анджелиной Джоли?»). Эти вопросы встроены в более общие вопросы ультимального уровня («Почему людей настолько сильно волнует сексуальное поведение других людей?»). Теперь давайте исследуем связи между различными уровнями объяснения.

Социокультурная перспектива

В главе 1 вы читали о Э. О. Россе (E. A. Ross, 1908), который считал социальную психологию наукой, занимающейся изучением повальных увлечений, массовых

психозов, бунтов и других групповых феноменов. Знакомясь с различными областями социальной психологии, вы могли обратить внимание на то, что многие социальные процессы возникают только в группах. Одним из примеров таких процессов является влияние меньшинства, в результате которого меньшая часть группы изменяет мнение большей части группы (Kerr, 2002; Phillips, 2003; Tormala & DeSensi, 2009). Хороший пример — Движение за гражданские права: из небольшой группы людей образовалось движение, охватывающее сотни тысяч человек «с красных холмов Джорджии... потрясающих гор Нью-Хэмпшира... и каждого холма и холмика Миссисипи» (Martin Luther King Jr). Их усилия в конечном итоге изменили устои американского общества, благодаря чему сын белой женщины из Канзаса и чернокожего мужчины из Кении смог получить пост президента США.

До недавнего времени эти взаимовлияния в толпе, состоящей из нескольких сотен людей, или в более крупном обществе из нескольких сотен тысяч человек казались слишком сложными для научного исследования. Однако в последние несколько лет ученые, работающие в различных областях — начиная с экологии и заканчивая экономикой, — начали разрабатывать новые мощные математические и концептуальные инструменты для изучения таких сложных динамических систем, как толпы и общественные движения, которые включают в себя множество взаимодействующих друг с другом элементов (Harton & Bourgeois, 2004; Kenrick et al., 2002; Vallacher et al., 2002). Почему те или иные прически или убеждения не распределены случайным образом между различными группами, а встречаются в одних и тех же группах? К примеру, вероятность того, что вы увидите человека с несколькими татуировками и фиолетовыми волосами на обеде, устроенном женщинами — членами республиканской партии, ничтожно мала. Точно так же вы не увидите на концерте *Megadeth* человека, одетого в деловой костюм. Новые концептуальные инструменты позволяют исследователям изучить, *каким образом* социальные отношения и поведения распространяются и образуют кластеры внутри больших групп (Latané, 1996; Latané & Bourgeois, 2001).

Главным из всего наследия социокультурного подхода является внимание к нормам — социальным ожиданиям относительно надлежащего поведения, различающимся как внутри одного общества, так и при переходе от одного общества к другому (Conway, Sexton & Tweed, 2006; Kaplan, 2003; Lalwani, Shavitt & Johnson, 2006). В конце 1990-х годов в коммерческих организациях и среди их сотрудников иногда происходили конфликты по поводу ношения пирсинга (в Канаде женщина была уволена из кофейни *Starbucks* за то, что носила крошечную сережку в языке). Сегодня в деловой субкультуре Северной Америки социально

Проксимальное объяснение – объяснение, фокусирующееся на относительно непосредственных причинах.

Ультимальное объяснение – объяснение, фокусирующееся на эволюционном прошлом и исторических причинах.

приемлемо только ношение нескольких сережек в ухе. В других субкультурах (например, среди молодежи в артистической среде) общество поощряет ношение металлических предметов в таких частях тела, как уши, носы, брови, языки, соски и даже гениталии. В других странах люди предавались еще более крайним формам телесных увечий, размещая огромные объекты в своих губах и ушах, растягивая шею в два раза от ее нормальной длины и настолько тесно перебинтовывая ступни, что это могло вызвать телесные увечья и повредить кости. Такое широкое разнообразие иллюстрирует сильное влияние норм на социальное поведение.

В каждой главе этой книги мы обсуждали влияние культуры, в частности влияние индивидуалистических норм североамериканского общества и коллективистских норм в Азии и Латинской Америке (например, Galin & Avraham, 2009; Navarrete, 2005; Oishi, Wyer & Colcombe, 2000). Кросс-культурный фокус помогает нам заметить то, на что в противном случае было бы трудно обратить внимание, например, почему, в отличие от американцев, японцам так неудобно разговаривать с автоответчиком. Коммуникации в Америке в первую очередь ориентированы на получение информации, а японцев главным образом волнует вежливость и учтивость. Как следствие, японцы, разговаривающие с автоответчиком, вынуждены уделять больше времени тонкостям диалога, которые американцы могут считать необязательными (Miyamoto & Schwarz, 2006). Культурные различия — это не только различия между жителями разных стран. Они могут помочь нам увидеть и понять интересные различия внутри страны, связанные с этнической, религиозной или региональной неоднородностью населения. Американцы, воспитанные в Бостоне в итальянской католической семье, могут иметь нормы правильного поведения, которые будут кардинально отличаться от норм американцев, выросших в Нью-Йорке в еврейской семье, или баптистов из Алабамы (например, Cohen, 2009; Cohen et al., 2006; Vandello & Cohen, 2003).

Эволюционная перспектива

Эволюционная перспектива открывает вид на социальное поведение, как оно видится через объектив дарвиновской теории эволюции путем естественного отбора (Kenrick, в печати; Ketelaar & Ellis, 2000). Главное допущение заключается в том, что наряду с вертикальной позой и способностью ходить на двух ногах мы унаследовали мозг, отчасти предназначенный помочь нам справиться с проблемами жизни в группах. Исследователи все чаще выбирают эту теоретическую перспективу при изучении множества различных тем в социальной психологии, в том числе альтруизма, любви, семейных отношений, дружбы, агрессии и предрассудков (например, Campbell & Ellis, 2005; Cottrell & Neuberg, 2005; McCullough, 2008; Sagarin et al., 2003; Tybur, Lieberman & Griskevicius, 2009).




Влияние культуры на украшение тела. В разных культурах в разные исторические периоды широко варьировали нормы допустимости пирсинга и того, на каких частях тела его можно делать женщинам и мужчинам.

Подобно сторонникам социокультурной перспективы, эволюционные психологи изучают различные культуры, но чаще всего их интересует сходство, а не различия между людьми (например, Daly & Wilson, 1988; Kenrick & Keefe, 1992; Schmitt et al., 2003). Изучение различных культур не только позволяет выявить интереснейшие различия, но и обнаружить фундаментальное сходство между людьми по всему миру.

Возможность увидеть нашу общность сквозь множество социетальных различий. Мы обсуждали множество различий в правилах социального поведения в зависимости от культуры. То, что, идя в гости, вы прихватили с собой десерт и отказались от добавки основного блюда, может указывать на хорошие манеры в Толедо, но означать крайнюю невоспитанность в Токио. Женщина, которая вышла замуж сразу за двух братьев, будет вызывать отвращение у жителей Топика (штат Канзас), но такое поведение приветствуется в Тибете. Знание о подобных культурных различиях может уменьшить наш этноцентризм, позволяя нам понять, что существует много других социальных норм — помимо тех, что мы узнали в детстве. А более тщательное знакомство с другими культурами может преподать нам еще один урок: за всеми культурными различиями скрывается нечто общее, что объединяет всех людей на нашей планете.





Универсалии и партикулярии. Специфические (партикулярные) нормы, предписывающие допустимые формы брака, варьируют от культуры к культуре, однако долгосрочные отношения между родителями являются универсальной характеристикой, обнаруживаемой во всех человеческих сообществах.

Мы неоднократно говорили об общих чертах, характерных для всех людей. Вспомним, например, что, хотя страны сильно различаются по уровню убийств и культурным нормам касательно правомерности насилия (например, Vandello & Cohen, 2003), в любом обществе мужчины совершают более 80 % убийств. Более того, эти убийства часто совершаются по сходным причинам, таким как, например, соперничество мужчин за статус или за возможность вступить в связь с женщиной (Daly & Wilson, 1988; Minkov, 2009). Аналогично, несмотря на широкое разнообразие форм брака в нашем мире, включая варианты, когда одна женщина выходит замуж за нескольких мужчин или когда один мужчина женится на нескольких женщинах, мы видим, что эти различия сопровождаются некоторыми базовыми универсалиями (Kenrick, Nieuweboer & Buunk, в печати; Shackelford, Schmitt & Buss, 2005). Например, во всех культурах есть та или иная форма брака, и даже в тех обществах, где позволено иметь несколько супругов, большинство людей все-таки образуют моногамные пары, когда одна женщина выходит замуж за одного мужчину (Daly & Wilson, 1983).

Мы также видели кросс-культурные вариации в правилах дарения, существующие рядом с универсальными правилами взаимности; кросс-культурные ва-

риации в индивидуализме, существующие рядом с универсальной тенденцией к коммунализму в семейных группах, и т. д. Поэтому, когда мы встречаемся с людьми из разных обществ или разных субкультур в своем обществе, нам следует быть готовыми к тому, что эти люди будут играть по правилам, которые иногда поразительно отличаются от наших. Но мы также должны быть готовы к тому, что, помимо этих, иногда ослепляющих нас, различий, у всех людей есть цели и заботы, очень похожие на наши собственные.

Взаимодействие культуры и эволюции. Несмотря на то что психологи, выбравшие эволюционную или социокультурную перспективу, отличались постановкой акцента на сходстве или различиях, было бы чрезмерным упрощением сказать, что сторонники социокультурного подхода игнорировали универсалии, а эволюционные психологи игнорировали различия (Kenrick, Ackerman & Ledlow, 2003; Triandis, 1994). На самом деле эти две перспективы дают возможность видеть обе стороны одной монеты, и было бы ошибкой пытаться провести границу между культурой и эволюцией (Janicki & Krebs, 1998; Norenzayan, Schaller & Heine, 2006). В течение долгого времени психологи рассматривали мозг как «чистый лист» (Pinker, 2002). Мы предполагаем, что более подходящей метафорой является книжка-раскраска (Kenrick, Nieuweboer & Buunk, в печати). Например, человеческий разум устроен так, чтобы мы смогли овладеть языком и усвоить набор культурных норм (Fiske et al., 1998; MacNeilage & Davis, 2005). И точно так же, как человеческий разум формирует язык, он формирует и культуру. То есть культура развивается в рамках возможностей и ограничений, созданных эволюцией человека, а эволюция человечества происходит в рамках возможностей и ограничений, установленных культурой (рис. 14.2).

Помимо поиска общих черт в различных культурах, сторонники эволюционного подхода ищут параллели в социальном поведении у различных видов (например, Kurland & Gaulin, 2005; Salmon, 2005). Так, поведение самцов и самок, как правило, имеет значительное сходство между теми видами, для которых характерно, чтобы мужские особи помогали заботиться о потомстве, как это делают многие виды птиц и люди, в отличие от тех видов, где самцы вносят минимальный вклад в заботу о потомстве, как, например, бабуины (Geary, 2000). Выявление сходства между культурами и видами в том, каким образом особи ухаживают друг за другом в период размножения, как проявляют агрессию или альтруистическое поведение, может помочь нам более широко взглянуть на наше собственное социальное поведение и глубже понять его.

Социальные психологи, которые придерживаются эволюционного подхода, не покупают пробковые шлемы и не отправляются в Африку, чтобы выкопать кости человекообразных обезьян или жить среди горилл. Такие исследования имеют отношение к человеческой эволюции, но они попадают в область антропологии и зоологии. Вместо этого социальные психологи используют эволюционные принципы для порождения гипотез о происходящих социальных



Рис. 14.2. Эволюционные и социокультурные факторы не являются независимыми. Люди всегда жили в культурных группах, и нормы этих групп оказывали влияние на эволюцию нашего биологического вида. С другой стороны, культурные нормы принимаются или меняются сообразно с тем, насколько они соответствуют человеческой природе. Этот процесс представляет собой непрерывный цикл взаимодействия биологических и культурных сил.

взаимодействиях, которые могут быть проверены в лабораторных и полевых экспериментах, опросах или при обращении к архивам (например, Faulkner, Schaller, Park & Duncan, 2004; Haselton & Nettle, 2006; Maner et al., 2005). В частности, мы обсуждали в главе 8, как исследователи использовали эволюционные модели, чтобы сделать различные прогнозы относительно того, как мужчины и женщины оценивают свои отношения после просмотра изображений привлекательных или социально доминантных представителей противоположного пола (Dijkstra & Buunk, 1998; Kenrick et al., 1994). «Окаменелостями», за которыми в данном случае охотятся психологи, являются не кости, погребенные в земле, а унаследованные нами психологические механизмы, которые мы продолжаем носить в наших головах (Buss & Kenrick, 1998; Todd, Hertwig & Hoffrage, 2005).

Перспектива социального научения

Выбор теоретической перспективы социального научения спускает нас с высот, откуда открывался вид на общество в целом и эволюционную историю, на более низкий уровень, позволяющий рассмотреть отдельного человека, реагирующего на вознаграждения и наказания в своем непосредственном окружении. Так, мы

видели, что люди положительно относятся к другому человеку или группе, если при первой встрече пребывают в хорошем настроении, например, только что поели чего-то вкусного. Мартин Лютер Кинг мастерски использовал этот принцип в своей речи на марше протеста в Вашингтоне, связав борьбу, к которой он призывал, с образами счастливых маленьких детей. Барак Обама воспользовался упоминанием не только о Кинге, который изменил отношение белых к афроамериканцам, но и о своих образованных родителях, которые помогли ему добиться успеха. В главе 10 мы видели негативные последствия социального научения, когда говорили о том, что реалистичные видеоигры могут спровоцировать агрессивные мысли и импульсы и что они ослабляют нормальную нейропсихологическую реакцию на страдание других людей (Anderson et al., 2004; Bartholow et al., 2006).

Существует прямая связь между теорией социального научения и социокультурной перспективой (Navarette et al., 2009; Ohman & Mineka, 2001). В самом деле, мы усваиваем различные культурные нормы (например, какие чувства люди должны испытывать, употребляя в пищу говядину, конину или мясо собаки) за долгие годы подражания ролевым моделям и обусловливания нашего поведения внешними силами. Мы также рассмотрели доказательства того, что иногда социальное научение следует по путям, проложенным эволюционной историей нашего биологического вида. Например, дети разных родителей, воспитывающиеся в кибуце, могут нравиться друг другу, но, став взрослыми, не вступают между собой в брак. Видимо, естественные процессы, вызывающие сексуальное влечение у живущих по соседству (в непосредственной близости) людей, блокируются в том случае, если люди вырастают под одной крышей. Это говорит о том, что данный механизм, возможно, выработался в ходе эволюции, для того чтобы предотвратить сексуальные отношения между братьями и сестрами (Lieberman, Tooby & Cosmides, 2007; Shepher, 1971). В нашем случае уникальная культурная среда воспитания, возможно, каким-то «хитрым способом» привела в действие именно этот механизм.

Исследование

Вспомните одну социальную норму, которая предназначена контролировать генетически заложенный эгоизм индивида, и другую социальную норму, которая более совместима с человеческим эгоизмом. За нарушение какой из норм наказание будет жестче — первой или второй? Почему?

Социально-когнитивная перспектива

Социально-когнитивная перспектива позволяет иметь дело с событиями реального мира, например, когда родитель угрожает ребенку, что оставит его без сладкого. Но что делать, если расшалившийся ребенок не слышит угроз родителя или не верит в них? Наши реакции на социальный мир зависят от умственных процессов — восприятия, интерпретации, оценивания и запоминания — про-

цессов, которые находятся в центре внимания социально-когнитивного подхода, пользующегося наибольшим влиянием в современной социальной психологии (например, Malle, 1999; Sherman et al., 2009; Tesser & Bau, 2002).

Выбор социально-когнитивной перспективы помогает нам понять реакцию одного из агентов ФБР на речь Кинга на марше протеста в Вашингтоне. Агент заявил, что «страстная демагогическая речь» убедила его в том, «что коммунисты сумели оказать влияние на Мартина Лютера Кинга-младшего», и что «мы должны рассматривать его... как самого опасного негра... с точки зрения угрозы коммунизма... и вопросов национальной безопасности». Как могла речь, содержащая ссылки на Конституцию США и «Боевой гимн Республики», быть проинтерпретирована таким образом? Социально-когнитивная перспектива открывает нам те моменты, на которые обратило внимание ФБР, проводящее расследование возможной связи между коммунистами и движением за гражданские права, и которые особенно обеспокоили директора ФБР Гувера, практически повсюду видевшего следы коммунистического заговора.

Поскольку социально-когнитивная теоретическая перспектива играет ключевую роль в нашей собственной интеракционистской модели, без ее применения не обходится ни одна глава этой книги. Например, различие между «автоматической» и «осмысленной» когнитивной обработкой занимает центральное место в исследованиях процесса убеждения и изменения социальных установок (например, Gregg, Seibt & Banaji, 2006). Процессы социальной атрибуции (как при принятии решения о том, является ли комплимент искренним или преследует цель манипуляции) занимают центральное место в нашем обсуждении вопросов дружбы, любви, просоциального поведения, агрессии и стереотипизации. А поиск информации является целью, которая лежит в основе самых разных форм социального взаимодействия.

Социально-когнитивная перспектива тесно связана с другими теоретическими перспективами. Без ежеминутной когнитивной обработки было бы невозможно научение, а без научения или участия мозга, который эволюционировал, чтобы организовывать сложную информацию о социальном мире, не было бы каузальной атрибуции, социальных схем, суждений на основе эвристик или формирования групповых стереотипов. Факторы культурной среды также оказывают большое влияние на то, чему человек уделяет внимание в социальной ситуации и каким образом он интерпретирует то, что видит (например, Miyamoto, Nisbett & Masuda, 2006). На рисунке 14.3 изображен только один пример таких связей, высвечивающий некоторые из взаимодействий между социальным познанием и социальным научением.

Вообще говоря, между любыми теоретическими перспективами существуют аналогичные взаимосвязи (как уже было показано при рассмотрении связи между социокультурной и эволюционной перспективами). Важность рассмотрения вопроса более чем в теоретической перспективе обнаруживается в различных подходах к гендеру.



Рис. 14.3. Взаимодействие когнитивных процессов и научения. Чтобы узнать, стоит ли нам испытывать расположение или неприязнь к другой группе, мы должны заметить эту группу и зафиксировать свой опыт взаимодействия с ней в долговременной памяти. После того как мы приобрели привычный способ реагирования на других, это выученное поведение будет влиять на нашу более позднюю тенденцию замечать и запоминать их. Вот один из примеров того, как взаимосвязаны научение и когнитивные процессы.

Исследование

Вспомните результат какого-нибудь социально-психологического исследования, о котором вы узнали в начале этого семестра. Что заставило вас обратить внимание на это исследование и запомнить полученный в нем результат? Попробуйте поставить этот результат в связь с социальными нормами, эволюционным эгоизмом и/или социальными вознаграждениями и наказаниями.

Где находится источник гендерных различий — в наших генах, в усвоенном нами культурном опыте или исключительно в наших умах?

Если вы не сможете по акценту определить, откуда родом человек — из Бостона или Нью-Йорка, то, возможно, вам будет все равно и вы даже не поинтересуетесь этим. Однако если по внешнему виду человека вы не сможете сразу сказать, является ли он мужчиной или женщиной, то этот факт привлечет ваше внимание и вызовет интерес.

Почему эти редкие случаи гендерной неопределенности вызывают повышенный интерес? Именно потому, считают социальные психологи Сьюзен Кросс и Хейзел Маркус (Cross & Markus, 1993), что гендер является важной социальной категорией. Является человек мужчиной или женщиной, видно невооруженным глазом. Во многих повседневных ситуациях данное различие имеет существенное значение. Эти исследователи выбрали когнитивную перспективу, в которой действие гендерных стереотипов не отличается от действия любых других стереотипов, включая расовые. После того как мы относим человека к какой-либо простой категории, не приходится прикладывать дополнительные когнитивные усилия, чтобы понять его или вступить с ним во взаимодействие.

В соответствии с этой теоретической перспективой, маленькие дети, которые видят человека, чье поведение не соответствует их гендерным стереотипам, мысленно искажают наблюдаемое поведение таким образом, чтобы соответствие было восстановлено. Например, пяти- и шестилетним детям показывали, как девочка пилит бревно. Впоследствии они «вспоминали», что видели мальчика, пилящего дрова (Martin & Halverson, 1983). Взрослые также корректируют свое восприятие с целью приведения его в соответствие со своими схемами гендерных ролей. В одном исследовании взрослые оценивали реакцию малыша на действие игрушки «Джек из коробочки». Испытуемых спрашивали, что означал крик ребенка — испуг или гнев? Как правило, взрослые, которые считали, что ребенок был девочкой, говорили, что она испугалась; те, кто думал, что это мальчик, видели в крике проявление гнева (Condry & Condry, 1976).

Результаты, подобные этим, указывают на гендерные предубеждения в социальном суждении. Но означают ли они, что гендер существует «исключительно в наших умах»? Кэрол Мартин (Martin, 1987, 2000) предположила, что гендерные стереотипы, как и некоторые другие стереотипы, содержат в себе здравое зерно. Испытуемые из Канады сообщили о существовании значительных гендерных различий между типичным «североамериканским мужчиной» и типичной «североамериканской женщиной». Мужчины воспринимались как более доминантные, агрессивные, стремящиеся отстаивать свою позицию; женщины — как гораздо более нежные, ласковые, сострадательные и дружелюбные. Люди, которые говорили о себе, отмечали у себя те же стереотипные черты, но в гораздо меньшей степени. Так, представители мужского пола считали «типичного мужчину» крайне агрессивным, напористым и холодным, а себя — умеренно агрессивным, немного менее напористым и не таким холодным. Таким образом, когнитивные искажения могут заставить нас преувеличивать незначительные, но фактически существующие гендерные различия (Martin, 1987).

Элис Игли (Eagly, 1995) проанализировала большое количество исследований, посвященных изучению как фактических гендерных различий в поведении,



Гендерные схемы. Мы всегда обращаем внимание на людей, пол которых трудно определить с первого взгляда. Соответствующие исследования свидетельствуют о том, что гендерные схемы являются мощными и важнейшими ментальными категориями.

так и стереотипных представлений об этих различиях, и пришла к выводу, что люди достаточно тонко чувствуют, какие различия являются значительными (например, физическое насилие и отношение к добрачным связям), а какие — незначительными (например, чувство гнева и взгляды на долгосрочные отношения). Почему люди, несмотря на все свои когнитивные искажения, достаточно точно оценивают фактическую величину гендерных различий? Потому, считает Игли, что гендер является заметной, бросающейся в глаза когнитивной категорией — люди обращают огромное внимание на сходство и различия между мужчинами и женщинами.

Почему же тогда мужчины и женщины ведут себя в соответствии с гендерными стереотипами? Это по-прежнему спорный вопрос, который нуждается в дальнейшем изучении. Не вызывает сомнения факт, что еще в раннем возрасте дети узнают, что одни образцы поведения являются более подходящими для мужчин, а другие — для женщин (Eagly & Wood, 1999). Некоторые из этих норм исполнения гендерных ролей являются общими для мужчин и женщин в различных культурах, тогда как другие отличаются (Archer, в печати). Например, в России врачами чаще становятся женщины, нежели мужчины. Но в Соединенных Штатах верно обратное. Однако в обеих странах женщины реже совершают убийства и тратят значительно больше времени на уход за грудными детьми. Наблюдение за сходством и различиями между гендерными ролями, несомненно, способствует развитию у ребенка представления о роли мужчин и женщин и предписывает мальчикам и девочкам, как следует себя вести.

Переходя на другой уровень, мы можем спросить, каким образом вообще появляются те или иные социетальные различия и сходства (Gangestad, Haselton

& Buss, 2006; Kenrick & Li, 2000). С эволюционной точки зрения, некоторые виды разделения труда могли возникнуть естественным путем из гендерных различий в репродуктивной биологии; другие могли носить более произвольный характер. Дело в том, что с древних времен в обязанности женщин входил уход за детьми и их кормление, что объясняет, почему женщины лучше заботятся о детях и почему у них относительно меньший интерес к случайным половым связям. Таким образом, базовые биологические различия могут вносить вклад в гендерные различия между социальными ролями, которые усваиваются детьми. Однако репродуктивная история нерелевантна для многих ролей, которые в наши дни произвольно закрепляются за тем или иным полом — например, врачебная практика, бухгалтерия или социальная работа. Одним словом, вопрос о том, существуют ли гендерные различия в наших генах, в усвоенном нами культурном опыте *или* в наших умах — вопрос, поставленный неверно. Все эти силы действуют совместно, производя социальное поведение (Kenrick & Luce, 2000).

Как показывает наше обсуждение гендера, каждая из теоретических перспектив помогает нам понять социальное поведение, а сопоставление различных перспектив позволяет лучше разглядеть всю картину (рис. 14.4). Интеракционистская структура, которую мы выбрали для организации материала в этой книге, является синтезом различных исторически значимых перспектив. В следующем разделе мы еще раз остановимся на главных аспектах нашего интеракционистского подхода.

Теоретическая перспектива	Гендерные различия
Эволюционная	Детей рожают женщины, а не мужчины.
Социокультурная	Некоторые социальные роли закреплены за женщинами (няня), а некоторые — за мужчинами (военачальник)
Социального научения	Мальчиков наказывают за игры с куклами. Девочек поощряют за игру в «дочки-матери»
Социально-когнитивная	Мы запоминаем особенности поведения людей в соответствии с гендерными стереотипами, например мужчины «агрессивны», а женщины «заботливы»

Рис. 14.4. Различные теоретические перспективы, выбираемые при изучении гендера. Сходство и различия между мужчинами и женщинами может рассматриваться в каждой из основных теоретических перспектив, и это помогает нам увидеть связи между данными перспективами.

Быстрая проверка

1. Что представляет собой континуум уровней объяснения (проксимальные объяснения – ультимальные объяснения) и каким точкам этого континуума соответствуют основные теоретические перспективы социальной психологии?
2. Как эволюционная перспектива связана с социокультурной перспективой и теорией социального научения?
3. Как социально-когнитивная перспектива связана с другими теоретическими перспективами социальной психологии?
4. Расскажите о том, каким образом культура, научение и когнитивные процессы вносят вклад в гендерные различия социального поведения.

Объединение различных подходов

В главе 1 мы вывели два общих принципа из разных теоретических перспектив классической социальной психологии: (1) социальное поведение является целенаправленным и (2) социальное поведение представляет собой постоянное взаимодействие между индивидом и ситуацией. Теперь, когда мы рассмотрели различные области социальной психологии, давайте вернемся к этим базовым принципам и обсудим, что еще можно сказать о них в свете изученного нами материала.

Социальное поведение ориентировано на достижение цели

Начиная рассматривать каждую новую тему в социальной психологии, мы задавали простой вопрос: «Какие цели или мотивы лежат в основе данного типа поведения?» Почему Семпо Сугихара, японский государственный служащий, пожертвовал своей карьерой, чтобы помочь сотне литовских евреев сбежать от нацистов, когда им не желали помочь их собственные соседи? Почему некоторые люди, такие как Аль Капоне или Чарльз Мэнсон, становятся убийцами? Почему далай-лама, которого жители Тибета считают практически богом, дружит с теми, на кого большинство тибетцев посмотрело бы свысока? И какие общие выводы относительно мотивов в повседневной жизни мы можем сделать на основании этих исключительных случаев?

Пытаясь ответить на вопрос о том, почему такие люди, как Сугихара, стремятся помогать другим, мы рассмотрели четыре наиболее часто встречающихся причины: (1) получение генетических и материальных выгод, (2) приобретение социального статуса и получение одобрения, (3) управление Я-образом и (4) управление эмоциями и настроением. Мы искали ответ на вопрос, почему такие люди, как Чарльз Мэнсон и Аль Капоне, ведут себя жестоко. В результате были

определены четыре наиболее вероятные причины: (1) совладание с чувством раздражения, (2) получение материальных или социальных вознаграждений, (3) приобретение или сохранение социального статуса и (4) защита себя и других. Мы также изучили вопрос, почему такие люди, как Генрих Харрер и далай-лама, поддерживают дружеские отношения, и обратили внимание на следующие четыре причины: (1) получение социальной поддержки, (2) получение информации, (3) приобретение статуса и (4) обмен материальными благами.

Оглядываясь назад, мы можем заметить, что иногда одни и те же причины лежат в основе очень разных типов социального поведения (Horowitz et al., 2006; Griskevicius, Goldstein, Mortensen, et al., 2006; Griskevicius, Tybur et al., 2007; 2009). Например, было обсуждено, как цель улучшения или сохранения статуса влияет на самопрезентацию, дружбу, помощь, любовь, агрессию и предубеждения. Мы изучили широкий спектр социального поведения, и пришло время рассмотреть общности между целями, стоящими за различными видами социального поведения. Сможем ли мы получить в результате меньшее количество базовых мотиваций, которые, взятые вместе, являются отправной точкой большинства наших социальных взаимодействий?

В главе 1 мы обсудили несколько примеров наиболее общих мотивов, лежащих в основе социального поведения: (1) установление социальных связей, (2) понимание себя и других, (3) приобретение и сохранение статуса, (4) защита себя и тех, кого мы ценим, и (5) завоевание и удержание спутника жизни. Существует причина, по которой мы выбрали именно эти мотивы. Изучив различные области социальной психологии, мы пришли к выводу, что практически любой тип социального поведения, обсуждаемый в этой книге, напрямую или косвенно связан с одним или несколькими из этих мотивов. В некотором смысле они позволяют нам понять конечную цель многих поступков, которые мы совершаем в отношении других людей, совместно с ними или для них.

Давайте еще раз рассмотрим эти основные мотивы, держа в уме два вопроса: насколько эти базовые мотивы помогают понять функцию различных видов социального поведения, начиная с альтруизма и заканчивая ксенофобией, и как эти базовые мотивы связаны с более конкретными повседневными и сиюминутными целями, которые возникают при наших взаимодействиях с другими людьми.

Установление социальных связей. Основной целью социального поведения является формирование и поддержание дружеских связей с другими людьми (Deci & Ryan, 2000; MacDonald & Leary, 2005; Maner et al., 2007). Имея поддержку со стороны других людей, мы можем решать задачи, с которыми бы никогда не справились в одиночку. Так, Барак Обама воспользовался помощью миллионов людей, которые пожертвовали свое время и деньги и работали в его предвыборной кампании. Если же другие люди ополчились против нас, то даже решение простой задачи может превратиться в кошмар. Оглядываясь



Выживут только те, кто наладил крепкие связи. Участников популярного телешоу «Остаться в живых» помещают на необитаемый остров в одну из двух групп незнакомых людей. Группы конкурируют за пищу, кров и другие предметы первой необходимости. Группа, которая проигрывает состязание, вынуждена голосовать, чтобы один из ее членов покинул остров. В конце концов остается только один человек, который отправляется домой с миллионом долларов. Как и в реальной жизни, в этой игре преуспевают те, кто сумел организовать сильный альянс.

назад, мы видим, что мотивация установления социальных связей проявляется в различных формах: в главе 4 мы обсудили цель, которая заключается в том, что мы стремимся понравиться другим, а в главах 5, 6, 9 и 11 рассмотрели различные социальные модели поведения, которые связаны с целью получения социального одобрения. Кроме того, глава 7 была полностью посвящена темам привязанности и дружбы. Список целей, которые мы обсуждали в главе 7 (получение социальной поддержки и информации, повышение своего социального статуса и обмен материальными благами), позволяет нам сделать важный вывод касательно различных целей социального поведения. Они часто являются взаимозависимыми. В частности, при установлении связей с другими людьми вы удовлетворяете и другие свои социальные цели. Для того чтобы понять себя и других, добиться определенного социального статуса и сохранить его, чтобы привлечь и удержать спутника жизни, защитить себя и тех, кто нам дорог, чрезвычайно важно найти и сохранить свой круг общения.

Марк Лири и его коллеги (Leary et al., 1995) утверждали, что социальные связи лежат в основе еще одной важной цели — поддержания самооценки. Например, когда студентов исключали из рабочей группы или когда они просто думали о том, что определенные действия приведут к социальной изоляции (их действия станут причиной ДТП, или они будут списывать на экзамене), это приводило к снижению их самооценки. Несколько исследований, проведенных Лири и его коллегами, подтвердили гипотезу о том, что самооценка является

социометром — индикатором того, чувствуем ли мы себя включенными в социальную группу или исключенными из нее (например, Anthony, Holmes & Wood, 2007; Denissen, Penke & Schmitt, 2008).

Понимание себя и других. Действительно ли Мартин Лютер Кинг-младший был коммунистом, подстрекателем и лицемером, как утверждал Эдгар Гувер? Действительно ли вы такой обаятельный и симпатичный, как говорит ваш лучший друг, или вы неуклюжий в общении недотепа, которым вы чувствовали себя, идя на свидание с незнакомым человеком? При любом социальном взаимодействии мы думаем о его участниках, почему они делают то, что делают, и что они думают и ожидают от нас (Fiske, 2004; Stevens & Fiske, 1995). Таким образом, на страницах этой книги мы снова и снова возвращались к вопросу понимания себя и других. Эта тема занимала важное место в главе 3 и ряде других глав. Мы рассматривали цели, связанные с получением или организацией социальной информации при обсуждении социальных установок (аттитюдов), дружбы, предубеждений и групп. В главах о социальных установках, самопрезентации, социальном влиянии, просоциальном поведении и предрассудках мы в той или иной форме обсуждали цель конструирования и управления Я-концепцией.

В главе 3 мы подчеркнули еще один важный момент, связанный с базовыми социальными мотивами: их можно разобрать на отдельные подцели. Иногда мы ищем информацию, чтобы упростить свое представление о мире, иногда — чтобы защитить наше представление о себе, а иногда — чтобы получить подробное и точное представление о себе и других (Griskevicius, Goldstein, Mortensen et al., 2006; Eibach & Ehrlinger, 2006; Pittman, 1998). То, с какой именно целью мы ищем информацию, зависит от особенностей ситуации. Иногда нам достаточно использования самых простых когнитивных суждений, например, мы уверены, что человек, сидящий за рулем желтого автомобиля с шашечками на крыше, отвезет нас в аэропорт. Иногда нам приходится искать более точную информацию, как в случае, когда мы проигрываем в шахматы тому, кого считали полным болваном. А иногда приходится оберегать себялюбие, как в случае, когда мы отказываемся разговаривать по телефону с бывшим партнером, который звонит, чтобы зачитать нам длинный список недостатков, которые он в нас обнаружил.

Приобретение и сохранение статуса. Как уже отмечалось, цель приобретения и сохранения статуса занимает центральное место в нескольких рассматриваемых нами темах. Среди них — самопрезентация, привязанность и дружба, любовь и романтические отношения, агрессия, предубеждения и групповая динамика. Самооценка связана с ощущением не только того, что мы нравимся другим, но и что другие уважают нас. Мы чувствуем себя увереннее, когда другие смотрят на нас снизу вверх. Например, как мы отмечали в главе 3, американцы и европейцы склонны считать себя более компетентными, более сообразительными и более достойными уважения в каких-то иных отношениях по сравнению с другими (например, Steele, 1988; Tesser, 1988). Кроме того, в главе 11 было показано, что

иногда люди чувствуют себя лучше, если думают о том, что другой человек или группа имеют более низкий статус по сравнению с ними (Hogg, 2003).

Статус подразумевает не только непосредственно связанные с ним привилегии. Как мы уже говорили в главе 8, он также приносит косвенную пользу в виде привлечения брачных партнеров и обеспечения благополучия потомства. Как мы уже говорили в главе 7, во всем мире люди оценивают себя и других по двум важным показателям — привлекательность и социальное доминирование (White, 1980; Wiggins & Broughton, 1985). Мы хотим знать о человеке не только то, насколько он приятный, но и то, находится ли он выше или ниже нас в статусной иерархии.

Психологи Роберт и Джойс Хоган (Hogan & Hogan, 1991) отмечают, что иногда эти два базовых мотива — нравиться другим и приобрести высокий статус — вступают в конфликт. Если вы слишком сильно стремитесь продвинуться вверх по социальной лестнице, то вы теряете очки по шкале социальной привлекательности. В то же время те, кто любит вас, доверяет вам и считает вас частью своей семьи или команды, не только поможет вам добиться успеха, но и разделит ваш успех (Tesser, 1988). Например, в ту ночь, когда Барак Обама победил на президентских выборах, по всей стране его сторонники праздновали победу.

Защита себя и тех, кого мы ценим. Как мы увидели в главах 10, 11 и 13, насилие и предубеждения часто связаны с целью защитить себя и членов своей группы. Мы говорили о том, что размышления о смерти и болезни или даже пребывание в темной комнате могут усилить неприязнь и недоверие по отношению к посторонним людям (Faulkner et al., 2004; Navarrete et al., 2004; Pyszczynski, Solomon & Greenberg, 2002). Тем не менее этот же мотив может вызвать просоциальное поведение, поскольку риск ради спасения другого человека часто означает, что вам придется бороться. Используя в своей речи образы разгневанных, недовольных чернокожих и детей, ставших жертвами притеснения, Кинг дал понять, что он борется за будущее своих собственных детей. Недавнее исследование, посвященное изучению агрессии ради «восстановления справедливости», открывает чрезвычайно интересную связь между социальной психологией, поведенческой экономикой и нейронаукой. Роуз Макдермотт и ее коллеги обнаружили, что ген моноаминоксидазы А (МАО-А, который иногда называют «ген воина») был связан с готовностью людей потратить собственные деньги, для того чтобы наказать других участников игры, которые, по их мнению, действовали нечестно (McDermott et al., 2009).

В начале этой главы мы обсуждали, как Эдгар Гувер преследовал Кинга. При ближайшем рассмотрении можно понять, что враждебность Гувера по отношению к Кингу и Движению за гражданские права была связана с его гипертрофированным желанием защитить себя и свою группу. В следующем разделе мы поговорим о тонкой грани между параноидальной подозрительностью и нормальным скептицизмом, связанным с желанием защитить себя.



Купаясь в лучах славы. В ночь победы своего кандидата на президентских выборах сторонники Обамы переживают свой личный восторг по поводу достигнутого успеха.

Взаимосвязи: функция и дисфункция

Тонкая грань между нормальным и абнормальным социальным поведением

Историк Артур Шлезингер (Schlesinger, 1978), бывший специальный помощник президента Кеннеди, описывает Эдгара Гувера как человека, страдающего «начальной формой паранойи». Кроме того, еще один биограф Гувера прямо на обложке своей книги назвал его «параноиком» (Gentry, 1991). Действительно ли был параноиком человек, который на протяжении 50 лет возглавлял ФБР?

Конечно, Гувер не страдал галлюцинациями или специфической дезорганизацией речи, которые дают основания подозревать у человека параноидную шизофрению. Тем не менее он придерживался взглядов, которые окружающие считали бредом, а особенности его поведения соответствовали критериям, позволяющим диагностировать легкую форму параноидального расстройства личности. Симптомы параноидального расстройства личности включают необоснованное подозрение других в попытках обмана, озабоченность сомнениями в лояльности друзей или партнеров, тенденцию таить злобу на других, гиперчувствительность к пренебрежительному отношению, одержимость сексуальной неверностью и тенденцию к контратаке против воображаемой обиды или выпадов в собственный адрес (на основе Barlow & Durand, 1995).

У Гувера был список личных врагов, и Мартин Лютер Кинг-младший занимал в нем не последнее место. Кинг разозлил Гувера тем, что высказывался против ФБР. При разговоре с репортером Кинг упомянул о том, что он согласен со статьей в *New York Times*, где критиковались действия ФБР в одном конкретном случае с Движением за гражданские права. Гувер

на каждого из своих врагов вел досье, в котором содержалась подробная информация об их сексуальной жизни. Если кто-то из них начинал представлять для него угрозу, Гувер разглашал интимные подробности его жизни прессе. Бывшие агенты, которые не были согласны с политикой Гувера, причислялись к «иудам». Один бывший помощник Гувера заявил, что «если он тебя не любил, то он уничтожал тебя». Когда в 1950 году вышла книга, критикующая ФБР, Гувер вызвал издателя в Комитет по антиамериканской деятельности и обвинил его в связях с коммунистами, что было клеветой.

Гувер, несомненно, был подозрительным и враждебно настроенным человеком, он всегда был настороже, но был ли он безумен? В самом деле, его поведение указывает на то, что иногда он балансировал на тонкой грани между нормальным и абнормальным социальным поведением. Рассмотрим несколько других фактов. Большинство лиц, наблюдавших за происходящим, включая генерального прокурора Кеннеди и многих членов ФБР, считали, что коммунистическая партия не имела практически никакого влияния на Движение за гражданские права. На протяжении нескольких десятилетий количество членов коммунистической партии в Соединенных Штатах сокращалось, и она чуть было не прекратила свое существование, после того как стала известна правда о сталинском терроре. Тем не менее во времена Великой депрессии партия пользовалась популярностью. Социалисты и коммунисты принимали активное участие в росте организованных профсоюзов и помогали бороться с бедностью, в частности — добились введения страхования для безработных. Некоторые из сподвижников Мартина Лютера Кинга-младшего, в том числе Джек О'Делл, Стэнли Левисон и Баярд Растин, в тот период действительно были членами коммунистической или социалистической партии. Гувер разоблачил много подобных связей и выпустил книгу под названием «Мастера обмана», в которой описывалось, как коммунисты просочились в другие социально активные организации. Кроме того, в ней говорилось о «коммунистическом заговоре», целью которого была мировая революция, и о том, что Гуверу и ФБР удалось разоблачить шпионов и раскрыть тайные коммунистические операции, проводившиеся на территории Соединенных Штатов.

Таким образом, склонность Гувера интерпретировать неоднозначные социальные связи как связи с коммунистическим заговором демонстрирует описанные в предыдущих главах обычные когнитивные искажения, примерами которых могут служить эвристика доступности (переоценка вероятности событий, мысли о которых легко приходят на ум) и предвзятость подтверждения (стремление подтвердить истинность наших теорий без рассмотрения других возможностей). Эти типы когнитивных искажений характерны для всех нас, поэтому неудивительно, что человек, который провел бóльшую часть своей жизни в поисках тайных заговоров, будет проявлять повышенную бдительность, заметив любые подозрительные связи между людьми. Поскольку Гувер считал коммунизм серьезной угрозой для Соединенных Штатов, его защитная позиция по отношению ко всему, что связано с этим явлением, представляется естественным следствием его стремления защитить интересы своей группы.

Склонность Гувера к сбору компрометирующей информации о сексуальной жизни своих врагов также имеет больше смысла, если рассматривать ее в свете другого утверждения: сам Гувер был гомосексуалистом. Если бы американская общественность узнала, что человек, который борется с преступностью и защищает американские ценности, является гомосексуалистом, то его высокое положение (которое зависело от того, будет ли он вновь назначен на свою должность политиками, избранными в следующий раз) подверглось бы серьезной угрозе.

Ведя постоянную слежку за сексуальной жизнью влиятельных людей, в том числе сенаторов, конгрессменов, президентов и их жен, и демонстрируя готовность использовать эту информацию, он сумел сохранить свою позицию в качестве главы ФБР в течение пяти десятилетий.

Таким образом, пример Гувера позволяет нам сделать важный вывод, который проходит через все разделы «Взаимосвязи: функция и дисфункция» данной книги. Изучение нарушений в социальном поведении зачастую позволяет нам глубже понять работу нормальных психологических механизмов. И наоборот, изучение нормальных психологических механизмов в большинстве случаев может помочь нам понять смысл поведения, которое на первый взгляд кажется абнормальным.

Привлечение и удержание спутника жизни. С эволюционной точки зрения социальное поведение всех животных, включая человека, подвержено влиянию поведенческих механизмов, которые имеют одну основную цель — успешное размножение. Однако, как мы отмечали в главе 8, обсуждая тему любви и романтических отношений, факт, что поведение животных направлено на размножение, не означает, что все, что они делают, в конечном итоге должно привести к половому акту (Kenrick, Griskevicius, Neuberg & Schaller, в печати). Процесс размножения включает в себя гораздо больше, чем просто половой акт. Все млекопитающие, в том числе люди, созданы таким образом, чтобы иметь небольшое количество потомства, за которым они могли бы как следует ухаживать (Zeifman & Hazan, 1997). Тогда как некоторые виды рыб производят сотни потомков каждый сезон, для человека семья с пятью детьми считается большой. Таким образом, по сравнению с большинством других видов люди обладают очень крепкими «семейными ценностями» и выделяют огромные ресурсы на воспитание детей.

Люди отличаются от большинства млекопитающих и в другом важном отношении. О правильном воспитании детей беспокоятся не только женщины, но и мужчины (Geary, 2005). И родители предоставляют своим отпрыскам не только пищу и кров, но и многолетнюю психологическую поддержку и обучают их выживанию в обществе. Во многих случаях родители даже устраивают своих детей на работу и находят им партнера для брака, как только те достигают совершеннолетия. Как мы уже говорили в главе 8, в каждой человеческой культуре мужчины и женщины объединяются для того, чтобы растить детей. Родительский союз является частью нашего биологического наследия, хотя, как и язык, он характеризуется гибкостью и зависит от условий окружающей среды.

Цель привлечения и удержания спутника жизни имеет две важных особенности. Во-первых, она необязательно является сознательной. Во-вторых, обслуживается неидеально настроенными механизмами. Ученые-биологи предполагают, что сегодня все животные, в том числе люди, существуют потому, что их предки воспроизводились более эффективно, чем их конкуренты. Но биологи не считают, что муравьи, гуси или люди имели предков, которые



Эдгар Гувер и Клайд Толсон. Гувер утверждал, что имел гомосексуальные отношения со своим помощником, Клайдом Толсоном. Фотография сделана во время одного из их совместных отпусков. Возможно, стремление Гувера собирать секреты о сексуальной жизни других людей было частично связано с пониманием ущерба, который ему могут нанести, если будут обнародованы подробности его собственной личной жизни.

сознательно стремились к воспроизводству своих генов (Haselton & Nettle, 2006). Кроме того, они далеко не всегда делали лучший выбор. Порой муравьи совершают бессмысленное самоубийство, нападая на человека, который держит в руке спрей от насекомых, а гуси, одомашненные человеком, иногда пытаются спариваться не со своим видом. Таким образом, эти животные реализуют программы, которые при других обстоятельствах помогали их предкам выживать и размножаться. Мы видели, что у человека выбор сексуального партнера во многих случаях не мотивирован ни сознательным желанием продолжить свой род, ни какой-либо другой очевидной «рациональной» стратегией. Например, избегание сексуальных отношений с представителями противоположного пола между членами «семьи» в кибуце, которые в реальности не являются родственниками, не связано с сознательным адаптивным выбором. Напротив, такое поведение, по всей видимости, отражает механизм, который позволял большинству наших предков избегать вредных генетических последствий инцеста (Lieberman, Tooby & Cosmides, 2007).

Существуют ли другие базовые мотивы, лежащие в основе социального поведения? Мы считаем, что большинство конкретных целей, которые мы обсуждали в этой книге, могут быть связаны с одним из пяти основных социальных мотивов: образование альянсов, сбор социальной информации, приобретение статуса, защита себя и своей группы и сексуальное партнерство. Во многих

случаях определенное социальное поведение может одновременно служить нескольким мотивам — так, присоединяясь к группе, человек может получить социальную поддержку, социальную информацию, добиться повышения статуса и обеспечить себя защитой. Точно так же выбор сексуального партнера позволяет достичь и многих других целей, помимо создания семьи.

Однако только изредка наши действия в социальном мире в каждый конкретный момент времени обусловлены осознанным желанием достичь этих наиболее общих, долгосрочных целей. Вместо этого мы ведем свою жизнь, руководствуясь краткосрочными, ближайшими целями (Little, 1989). Когда Мартин Лютер Кинг-младший и Джон Эдгар Гувер наконец встретились, оба были довольно любезны друг с другом (Gentry, 1991). Вероятно, Кинг использовал свое обаяние, преследуя конкретную цель — произвести на этого потенциально опасного человека благоприятное впечатление, а не цель, заключавшуюся в том, чтобы принести пользу своим детям или добиться расового равноправия. Кроме того, каждый из основных мотивов, которые мы обсуждали, можно разделить на несколько ближайших целей. Привлечение партнера, установление отношений, реакция на флирт соперника со своим партнером и участие в заботе о ребенке — все это является частью конечной цели успешного продолжения рода, хотя для достижения этих целей нам приходится вести себя совершенно по-разному (Kenrick, Sundie & Kurzban, 2008).

В ряде случаев мы обсуждали социальные цели, которые не служат удовлетворению конкретных социальных интересов, а связаны с более общей мотивацией поиска вознаграждения или избегания неприятных переживаний. В течение некоторого времени психологи пытались свести все поведение к одной или двум базовым мотивациям, например к «поиску вознаграждения». Однако в настоящее время многие ученые ищут более конкретные цели, которые преследуются при решении конкретных проблем (Neuberg, Kenrick & Schaller, в печати; Sedikides & Skowronski, 1997; Tooby & Cosmides, 2005). Нет сомнений в том, что существует определенная категория ресурсов, которая, как правило, означает вознаграждение — такое, как повышение статуса или получение доступа к продуктам питания. Но все зависит от особенностей социальной ситуации. Что будут означать для нас конфеты M&M's, рукопожатие, сплетни, поцелуй, комплимент или победа — вознаграждение, наказание или нечто нейтральное, зависит от социального контекста, в котором мы находимся, и от целей, которые мы в этот момент преследуем. Так, рукопожатие от кого-то, в кого мы влюблены, поцелуй от человека, которого мы считаем врагом, или сокрушительная победа в шахматы над одним из наших собственных детей, скорее всего, будут для нас наказанием, а не наградой. Поэтому когда мы хотим понять глубинные причины социального поведения, часто наиболее плодотворным подходом является рассмотрение целей на более конкретном уровне и анализ того, как эти цели соотносятся с ситуацией, в которой находится человек, что мы и обсудим в следующем разделе.

Исследование

Назовите две недавние проблемы, возникшие в ваших отношениях с другими людьми. Каким образом они соотносятся с мотивами, которые мы только что обсуждали?



Взаимодействие между индивидом и ситуацией

Как мы уже видели, такие желания, как получение социальной поддержки или информации, достижение определенного статуса, вступление в сексуальные отношения и личная безопасность, для разных людей имеют разное значение. Люди также различаются между собой и по другим характеристикам, которые оказывают влияние на социальные взаимоотношения — по своим убеждениям, стратегиям атрибуции, самооценкам и т. д. Некоторые люди, как, например, Гувер, бóльшую часть времени настроены враждебно и агрессивно, другие, как Кинг, альтруистичны и готовы пожертвовать собой. Эти отличия были изучены с точки зрения различных подходов социальной психологии (рис. 14.5).

Теоретическая перспектива	Индивид	Ситуация
Эволюционная	• Генетическая предрасположенность • Человеческая природа	Характеристики ситуаций, в которых наши предки сумели выжить и продолжить свой род
Социокультурная	• Усвоенные стандарты поведения	• Социетальные нормы
Социального научения	• Привычки • Обусловленные предпочтения	• Вознаграждения • Наказания
Социально-когнитивная	• Схемы • Воспоминания о различных ситуациях • Стратегии атрибуции	• Характеристики социальной среды, привлекающие внимание

Рис. 14.5. Взаимодействие между индивидом и ситуацией, как оно видится в разных теоретических перспективах. Каждая из теоретических перспектив дает слегка отличающиеся (но совместимые) картины индивидных и ситуационных факторов.

Мы также видели, что ситуации различаются по степени, в которой они активизируют различные мотивации. В некоторых случаях, таких как личное оскорбление или флирт другого человека с нашей возлюбленной, у большинства из нас, как правило, возникает желание отомстить. Другие ситуации, такие как взгляд голодающего ребенка, активизируют у большинства из нас альтруисти-

ческие наклонности. Эти ситуационные факторы образуют широкий спектр: сиюминутные изменения в текущей социальной ситуации — опыт детства — общепринятые культурные нормы должного поведения.

Наконец, мы видели, что существует постоянное взаимодействие между индивидными и ситуационными факторами. Множество различных вариантов взаимодействия между ними можно свести к шести общим принципам.

Разные люди по-разному реагируют на одну и ту же ситуацию. Как мы уже отмечали в главе 2, Гордон Олпорт писал, что «тот же самый огонь, который заставляет масло таять, делает яйцо тверже». Два человека могут сфокусироваться на одних и тех же аспектах ситуации, но при этом они по-разному отреагируют на нее. Например, люди с высокой самооценкой, когда их самоценности что-то угрожает, ищут компании других, в то время как люди с низкой самооценкой избегают других людей (Park & Maner, 2009). В большинстве случаев угроза собственной жизни заставляет нас перестать заниматься тем, что подвергает нас опасности, но Мартина Лютера Кинга-младшего, который построил свою жизнь вокруг учений, посвященных таким мученикам, как Иисус Христос и Махатма Ганди, подобные угрозы только заставляли бороться упорнее. Кроме того, мы видели, что то, каким образом люди реагируют на убеждающие аргументы, приказы власти, оскорбления и привлекательных представителей противоположного пола, может меняться в зависимости от индивидуальных особенностей.

Ситуация выбирает человека. Во главе автобусного бойкота в Монтгомери могли бы стать и другие, но выбрали Мартина Лютера Кинга-младшего. Возглавлять ФБР мог бы и кто-то еще, но был назначен Джон Эдгар Гувер. Многие мечтали стать президентом Соединенных Штатов в 2009 году, но избран был Барак Обама. Очевидно, что не каждому удается оказаться в той ситуации, в которой он хотел бы оказаться. Иногда нас выбирают, иногда — нет. Порой нас отвергают потенциальные партнеры и друзья, не принимают в спортивную команду, университет и не берут на новую работу. Само по себе принимаемое решение о выборе зависит от наших личностных качеств и от нашей самопрезентации — нравимся ли мы другим, производим ли мы впечатление компетентных и значимых людей. В конечном счете социальная ситуация и индивид неотделимы друг от друга, поэтому спрашивать, где заканчивается одно и начинается другое, бессмысленно. Можно без преувеличения сказать, что наши личности и наши ситуации определяют друг друга.

Люди выбирают свои ситуации. Большинство из нас осознает важную роль ситуации. Родители предупреждают детей, чтобы те остерегались дурного влияния сомнительных друзей и партнеров, школьные консультанты советуют старшеклассникам выбирать подходящий для них колледж, а религиозные лидеры призывают избегать ситуаций, в которых мы можем поддаться искушению. Несмотря на то что мы не всегда следуем подобным советам, большинство избегает



Ситуации выбирают людей. Перед людьми вроде Дрю Бэрримор — талантливой, красивой и обаятельной женщины, в чьей семье множество известных актеров, открываются многие двери (вечеринки, свидания и предложения об актерской работе), куда не могут попасть другие.

одних ситуаций и активно пытается оказаться в других. Например, мы видели, что мужчины, как правило, готовы добровольно смотреть эротические фильмы, в то время как женщины, как правило, предпочтут этого не делать. Кроме того, люди, склонные к насилию, зачастую выбирают фильмы со сценами насилия, в то время как более миролюбивые не будут этого делать. Таким образом, связь между человеком и ситуацией усиливается. Так, подростки, нарушающие закон, проводят время с другими хулиганами; подростки, которые хорошо себя ведут, посещают церковь; интеллектуалы ходят в научный клуб. В результате будут усиливаться их преступные наклонности или будет улучшаться поведение и повышаться уровень образования.

В различных ситуациях проявляются различные стороны человека. В некоторых случаях мы хотим, чтобы люди любили нас; в других — желаем, чтобы уважали; в третьих — чтобы боялись. Иногда хотим, чтобы другой человек был полностью откровенен с нами; а иногда предпочитаем вежливость и дипломатичность. Эти мотивы редко возникают из ниоткуда, чаще всего они вызваны ситуацией, в которой мы находимся. Например, когда другие отвергают нас, мы стремимся избежать подобной боли в дальнейшем и отказываемся от со-

циальных контактов. Однако когда другие игнорируют нас, мы хотим показать им себя и пытаемся начать с ними общение (Molden et al., 2009).

Человек изменяет ситуацию. Обсуждая тему групп, мы говорили о том, что один человек способен изменить ход мыслей всей группы — либо сверху вниз, как в случае с директором ФБР Эдгаром Гувером, либо снизу вверх, как в случае влияния меньшинства. За время своего руководства Гувер превратил ФБР в гораздо более мощную и подозрительную организацию по сравнению с тем, что было раньше. Эти изменения повлияли не только на поведение администрации нескольких президентов, но и на поведение тысяч других граждан США, в том числе Мартина Лютера Кинга-младшего.

Ситуация изменяет человека. Несмотря на попытки сделать все возможное, чтобы попасть в ситуацию, которая соответствует нашим личным предпочтениям, в конечном итоге мы часто оказываемся в условиях, которые не могли даже представить. Так, замкнутая женщина выбрала определенный гуманитарный колледж, потому что хотела избежать толп людей, характерных для крупных городских университетов. Неожиданно для себя она оказалась в нонконформистской социальной среде. По окончании колледжа эта женщина, скорее всего, станет придерживаться гораздо более либеральных политических взглядов (Newcomb, 1961). Иногда подобные изменения могут происходить очень быстро. Например, японцы, как правило, склонны обращать больше внимания на ситуацию, в которой оказался человек, а американцы склонны игнорировать контекст и фокусируют свое внимание на человеке. Тем не менее американцы начинают думать в «японском стиле», если просто наблюдают за уличными сценами в Японии, которые являются более сложными, чем ситуации, возникающие на улицах Америки (Miyamoto et al., 2006).

Эти взаимодействия идут во многих направлениях. Например, эмоциональные люди, как правило, реже становятся родителями, но, если у них есть дети, они становятся еще более эмоциональными (Jokela et al., 2009). С течением времени эта взаимосвязь может усиливаться (например, Rusbult, Kumashiro, Kubacka & Finkel, 2009). Дети, проходящие отбор в спортивную команду, имеют тем меньше шансов, чем ближе их возраст к наименьшему возможному возрасту, при котором их могут принять в команду. Так, если верхняя граница проходит 1 января, то дети, которые родились в декабре, на 11 месяцев младше тех, кто родился в предыдущем январе (если вам шесть лет, то 11 месяцев могут означать существенную разницу в развитии, координации и опыте). Как следствие, в команду чаще попадают дети более старшего возраста, они получают больше практического опыта игры на высоком уровне, и их снова отбирают в команду. Со временем сравнительно небольшие различия увеличиваются, и несколько лет спустя разница в квалификации и уверенности в себе становится огромной, вследствие чего дети, которым повезло родиться немного раньше, попадают в профессиональные спортивные команды (Musch & Grondin, 2001).





В различных ситуациях проявляются различные стороны человека. Как и все мы, такие общественные деятели, как Барак Обама, ведут себя по-разному в зависимости от преследуемых целей в каждой конкретной ситуации.

Зачем так глубоко вникать в сложные взаимодействия между индивидом и ситуацией? Почему бы не поискать какое-то простое объяснение? Дело в том, что упрощенные ответы часто бывают неправильными. Несмотря на то что «когнитивные скряги» внутри нас часто довольствуются простыми ответами и разделением на «черное и белое», правда дает нам пищу для размышлений и позволяет увидеть новые оттенки. Тщательное изучение этих сложных взаимодействий позволяет нам избежать ситуаций, в которых мы всю вину возложим на отдельного человека или, напротив, будем считать, что человек — лишь пешка, которой играет судьба. Чарльз Мэнсон рос, пытаясь справиться с пренебрежительным отношением матери, счастливое детство Мартина Лютера Кинга прошло в доме успешного баптистского пастора. Условия их взросления значительно отличались и во многом сформировали их судьбу. Но не каждый ребенок, выросший в плохих условиях, становится серийным убийцей, и не каждый ребенок, выросший в счастливом доме и воспитанный в религиозных убеждениях, становится великим лидером, меняющим мир.

Исследование

Попробуйте найти связь между специальностью, которую вы выбрали в колледже, и/или важными отношениями в вашей жизни и различными типами взаимодействий, которые мы только что обсуждали.

Быстрая проверка

1. Назовите пять базовых мотивов, лежащих в основе социального поведения, и свяжите каждый из них как минимум с одной или двумя темами социальной психологии.
2. Как дисфункциональное социальное поведение связано с нормальным социальным поведением?
3. Как в различных теоретических перспективах социальной психологии концептуализируется взаимодействие между индивидом и ситуацией?
4. Рассмотрите различные виды взаимодействия «индивид–ситуация».

Почему методы исследования имеют значение

Если бы социальный мир был проще, то мы могли бы просто доверять нашим глазам и ушам, чтобы ответить на вопрос, почему люди ведут себя так, как они себя ведут. Но исследования самопрезентации и социального познания показывают, что наши глаза и уши не всегда позволяют нам разобраться в происходящем. Мало того что другие люди чрезвычайно умело скрывают свои мотивы, мы в свою очередь часто искажаем, упрощаем или отрицаем то, что видим и слышим. Но если бы даже мы могли убрать все эти когнитивные и мотивационные искажения, то нам по-прежнему мешало бы наше ограниченное восприятие, а также ограничения самой среды, за которой мы наблюдаем (Fiedler & Wänke, в печати; Kenrick, Delton et al., 2007). Даже микроскоп не позволяет увидеть, каким образом разные гены взаимодействуют друг с другом и с нашим более ранним жизненным опытом и каким образом это взаимодействие влияет на то, как человек ведет себя в ситуации общения. Как мы только что выяснили, человек и ситуация находятся в процессе постоянного взаимодействия и взаимовлияния, из-за чего поиск причинно-следственных связей становится невероятно сложной задачей.

Таким образом, поиск научного объяснения социального поведения требует особой «детективной» работы. Методы исследования являются инструментами, которые позволяют нам осуществить ее. Поэтому понимание этих методов важно не только для специалистов в области социальных наук, но и для каждого из нас. В конце концов, мы все являемся потребителями информации, связанной с социальными науками. Можем ли мы доверять выводам, сделанным в журнальной статье или в телевизионном документальном фильме о причинах группового насилия, подростковой беременности или расового конфликта? То, что об этих выводах сообщает уверенный и привлекательный комментатор новостей, вовсе не означает, что они правильные. Без проведения научных исследований, которые могли бы подтвердить его выводы, мнение любого эксперта подвержено всем тем же искажениям социальной перцепции и социального по-

знания, как и мнение каждого из нас: вашего отца, вашей двоюродной бабушки Джинджер и ваше собственное.

Взаимосвязи: метод и факты

Некоторые выводы для тех, кто использует данные социальных наук

В этой книге мы обсудили ряд исследовательских методов, которые психологи используют для того, чтобы преодолеть наши перцептивные и когнитивные ограничения. Эти методы включают использование таких инструментов общего назначения, как метаанализ и нереактивные измерения, а также такие специализированные инструменты, как метод анализа мимического выражения и исследования поведения близнецов, разделенных при рождении. Социальные психологи продолжают развивать новые творческие методы исследования для изучения социального поведения. Например, одна группа исследователей использует современные компьютерные технологии для изучения социальных взаимодействий в виртуальной реальности (Bailenson, Blascovich & Guadagno, 2008; Bailenson et al., 2005). Как мы увидели на страницах этой книги, в настоящее время используются новейшие методы нейронауки, позволяющие нам понять связь между процессами, происходящими в мозге, и переживаниями человека в широком спектре социального поведения: от страданий из-за отвергнутой любви до предвзятого отношения к членам другой группы (например, Bartholow et al., 2006; Eisenberger, Lieberman & Williams, 2003; Phelps et al., 2000).

Обзор этих методов позволяет дать некоторые общие рекомендации, которые помогут любителям и специалистам разобраться в результатах социально-психологических исследований.

1. *Объяснение явления должно сопровождаться его подробным описанием.* Прежде чем искать мотивы преступления, детектив должен восстановить точную картину того, что произошло на месте преступления. Эксперименты позволяют раскрыть причинно-следственные связи, но не могут нарисовать полную картину поведения человека в условиях реального мира. Дополнить картину могут такие описательные методы, как опросы и изучение архивов. В идеале научно-исследовательский проект должен пройти «полный цикл»: экспериментальное исследование, позволяющее выяснить причинно-следственные связи, и полевые исследования, которые используются для того, чтобы ученый мог понаблюдать за явлением в реальном внешнем мире (Cialdini, 1995).

Для того чтобы провести хорошее наблюдение, требуется как следует подготовиться. Как астроному необходим телескоп, так и психологу необходимы некоторые методы, которые позволят ему исследовать незаметные на первый взгляд социальные явления. Например, факторный анализ, проведенный при помощи компьютера, помогает исследователям выявить статистические паттерны среди социальных установок, чувств и образцов поведения — наподобие пяти факторов личности или трех факторов любви (Lemieux & Hale, 2002; Pytlik-Zillig, Hemenover & Dienstbier, 2002). Не все методы требуют использования сложных технологий. Для анализа эмоциональных выражений можно использовать видеомагнитофон с поддержкой замедленного воспроизведения, а для исследования возникающих у человека мыслей достаточно просто попросить его озвучить свои размышления (Ekman & Friesen, 1971; Vohs & Schmeichel, 2003).

2. *Не верьте всему, что говорят люди.* Дворецкий может с серьезным лицом утверждать о своей невиновности, но присяжные все равно должны учесть все доказательства. Как мы уже отмечали, высказывания людей могут быть неточными или совершенно неверными. Например, вы можете не хотеть признаваться в том, что ваш гнев был вызван чувством неуверенности, или в том, что ваше сочувствие по отношению к голодному ребенку было обусловлено общей человеческой склонностью к опеке. Некоторые методы, в том числе неконтактные измерения и генетические исследования, были разработаны для того, чтобы помочь нам преодолеть ограничения, свойственные человеческому восприятию.

Для того чтобы разбираться в услышанной информации и использовать ее, вам необязательно быть специалистом в области методологии, но, если вы слышите об исследованиях, имеющих к вам отношение, вам необходимо спросить, основаны ли выводы на отчетах людей, которые не в состоянии точно описать ситуацию или которые могут не захотеть этого делать. Задавая испытуемым вопросы о таком поведении, как мастурбация или размышления об убийстве, мы можем предположить, что они как минимум расскажут меньше, чем нам хотелось бы. Но если они описывают себя в желаемом свете, например говорят о том, что для них не характерны расовые предрассудки, лучше всего проверить, подтверждаются ли их слова на практике.

3. *Остерегайтесь смешанных эффектов.* Тот факт, что дворецкий был на месте преступления и ему принадлежит пистолет, не означает, что он — убийца. В экспериментах вмешивающимися переменными называют факторы, которые могут по случайности варьироваться вместе с независимой переменной. Например, с детьми, которые смотрят фильм со сценами насилия, работает экспериментатор-мужчина с большой татуировкой, а с контрольной группой работает безобидная старушка. Возможно, в нашем воображаемом и плохо спланированном эксперименте старушка подавляет проявления агрессии у детей, в то время как мужчина с татуировкой вызывает их. Но, если каждый из экспериментаторов будет работать с каждой из групп, то мы сможем отделить влияние просматриваемого фильма от влияния внешнего вида экспериментатора на враждебность детей.

Смешивания могут оказывать влияние и на описательные исследования, например, когда исследователь находит связь между совершением краж и этнической принадлежностью, но не учитывает социально-экономический статус. Потенциально социально-экономический статус является вмешивающейся переменной, поскольку он коррелирует как с этнической принадлежностью, так и с количеством совершаемых краж (у богатых людей реже возникает необходимость воровать автомобильные покрышки). Не учитывая социально-экономический статус, мы не сможем отделить его влияние от влияния других переменных.

Генетические методы исследования поведения, рассматриваемые в главе 9, включают несколько техник, позволяющих отделить влияние различных переменных. Для детей характерно такое же поведение, как и для их родителей, братьев и сестер, начиная с альтруизма и заканчивая насилием. Это сходство может быть связано как с влиянием среды, так и с наличием общих генов. Для того чтобы отделить влияние одних факторов от влияния других, нам необходимы специальные методы исследования. Изучив поведение приемных братьев и сестер (на которых оказывает влияние среда, но не гены) или идентичных близнецов, разделенных при рождении (на поведение которых оказывают влияние гены, но не окружающая среда), мы можем отделить влияние различных переменных на поведение (например, Baker & Caspi, 2002).

> **Триангуляция** – изучение одного и того же явления при помощи различных методов исследования, каждый из которых подвержен различным систематическим ошибкам.

4. *Ищите подтверждающие друг друга факты.* Точно так же, как детектив не стал бы доверять одному только свидетелю без проверки других источников, мы не должны придавать слишком большого значения данным, полученным в отдельно взятом эксперименте (McGrath, Martin & Kukla, 1982; Simpson & Campbell, 2005). Случайность или непреднамеренная ошибка могут привести нас к ошибочным выводам. Одним из инструментов решения этой проблемы является метаанализ. Например, в главе 10 говорилось о многочисленных исследованиях, посвященных тому, как насильственные сцены, транслируемые по телевидению, влияют на проявления агрессии у зрителя (Wood, Wong & Chachere, 1991). Часть исследований показала положительную связь, часть — отрицательную, а ряд исследований вообще не выявил никакой взаимосвязи. Различные результаты этих экспериментов могли быть связаны со случайными ошибками, вариациями в независимых и зависимых переменных и т. д. Метаанализ позволяет статистически объединить результаты исследований для того, чтобы уменьшить риск влияния случайных факторов, благодаря чему наши выводы становятся более надежными.

Метаанализ не позволяет исключить систематическую погрешность, встречающуюся в различных исследованиях. Например, было проведено 100 исследований, посвященных изучению того, способны ли студенты ударить электрическим током других студентов в условиях лаборатории. Мы не можем с уверенностью утверждать, что полученные результаты можно распространить на ситуации вне стен лаборатории. Для того чтобы справиться с этой проблемой, исследователи прибегают к **триангуляции** — изучению одного и того же явления при помощи различных методов исследования, каждый из которых подвержен различным систематическим ошибкам. Полевые исследования гипотезы, что дети, которые видят по телевизору больше сцен насилия, более агрессивны, не позволяют определить, где причина и где следствие, поскольку склонные к насилию дети могут выбирать жестокие телевизионные передачи. Лабораторные эксперименты, в которых дети группируются произвольным образом и одним из них дают смотреть сцены насилия, а другим — нет, решают эту проблему, но возникает вопрос искусственности созданной ситуации, которой нет при полевых исследованиях. Опросы родителей позволяют выяснить, проявляют ли дети агрессию в условиях повседневной жизни, но их мнение может быть необъективным. Однако если все эти исследования указывают в одном направлении, несмотря на достоинства и недостатки каждого из них, мы можем сделать более надежные выводы (Anderson & Bushman, 2001). Как уже говорилось в главе 1, эта ситуация напоминает положение детектива, который столкнулся с несовершенными показаниями нескольких свидетелей: один из них любит дворецкого и плохо слышит, другой ненавидит дворецкого и плохо видит, третий хорошо слышит и видит, но недостаточно хорошо знает подозреваемого, чтобы подтвердить, что тот был на месте преступления. Если все они согласны, что дворецкий совершил убийство, то детектив может сделать более уверенный вывод о его виновности.

Таким образом, методы исследования помогают преодолеть ряд проблем, в том числе необъективность и ограниченность, характерные для людей, сообщающих о своем социальном поведении. Поскольку всем нам интересно, как завоевывать

друзей, оказывать влияние на своих партнеров, успокаивать потенциальных врагов и растить счастливых детей, мы все должны быть осторожными, принимая на веру мнение экспертов.

Быстрая проверка

1. Почему важно знать различные методы исследования, даже если вы не собираетесь быть ученым?
2. О каких основных четырех рекомендациях следует помнить, когда вы сталкиваетесь с результатами различных исследований?

Какое место занимает социальная психология в системе знаний?

В главе 1 мы отмечали, что социальная психология связана со многими другими областями психологии. В последующих главах мы увидели ее многочисленные точки пересечения с *психологией развития*, когда разбирались в том, каким образом у взрослых на основе предрасположенности и в результате научения в раннем возрасте формируются модели поведения, связанные с агрессией, альтруизмом и любовью (табл. 14.1). В каждой главе говорилось о связи социальной психологии с *психологией личности* — мы рассматривали, как взаимодействуют индивидуальные особенности человека и социальная среда. Связь с *психологией среды* появилась в нашем обсуждении жаркой погоды и агрессии, перенаселенности и разрушения окружающей среды. В каждой главе мы видели связь с *клинической психологией*, которой был посвящен раздел «Взаимосвязи: функция и дисфункция», где обсуждались различные темы, начиная от легкой формы обсессивного расстройства и заканчивая паранойей. Кроме того, в каждой главе этой книги говорилось о связи с *когнитивной психологией*, когда мы изучали, как психические процессы внимания, восприятия, памяти и принятия решений переплетаются с взаимодействием «индивид—ситуация». При обсуждении влияния гормонов на сексуальное и агрессивное поведение, дифференциальной активности мозга, связанной с такими различными социальными реакциями, как чувство любви или попытки вспомнить лица членов чужой группы (Gray et al., 2004a; Hamann et al., 2004; Golby et al., 2001), мы обращались к *нейронауке*. Учитывая мнение некоторых когнитивных психологов, что многие уникальные особенности человеческого мозга возникли для того, чтобы справляться с проблемами жизни в группах (Schaller et al., 2007; Tooby & Cosmides, 2005), нетрудно понять, почему бóльшая часть наших умственных способностей используется для решения проблем, возникающих в ходе взаимодействия с другими людьми. Таким образом, социальная психология тесно связана с другими науками,

изучающими мозг и поведение (Brewer, Kenny & Norem, 2000; Cacioppo, 2002; Harmon-Jones & Devine, 2003).

В еще более широком плане социальная психология смыкается и с другими дисциплинами за пределами условных границ психологии. На самом базовом уровне исследования альтруизма, агрессии и любви связаны с достижениями в области *генетики* и *биохимии*. Если основательно подходить к исследованию групп, организаций и обществ, то социальная психология всегда соотносится с социальными науками — *социологией, антропологией, экономикой* и *политологией*. На этом уровне социальная психология также связана с биологическими исследованиями сложных взаимоотношений между группами животных и их естественной средой обитания — с *этологией* и *экологией*.

Таблица 14.1. Связь социальной психологии с другими областями психологии

Область психологии	Пример пересекающихся вопросов
Психология развития	Влияет ли тип ранней привязанности ребенка к матери на романтические отношения человека во взрослой жизни?
Психология личности	Какие индивидуальные различия предсказывают агрессивное поведение?
Психология среды	Какие социальные условия побуждают людей заниматься переработкой отходов?
Клиническая психология	Как паранойя связана с нормальным стремлением защитить свою группу?
Когнитивная психология	Как ограниченный объем внимания влияет на стереотипы?
Нейропсихология	Как уровень тестостерона влияет на отношения между людьми?

Таблица 14.2. Связь социальной психологии с другими фундаментальными науками

Область исследований	Пример пересекающихся вопросов
Генетика	Связан ли альтруизм с общими генами у членов одной семьи?
Биохимия	Тестостерон оказывает одинаковое влияние на мужчин и женщин?
Социология	Каким образом группы выбирают лидеров?
Антропология	Существуют ли универсальные модели брака?
Экономика	При каких обстоятельствах ситуация, в которой людям приходится делиться общим ресурсом (таким, как лес или океан), ограничивает их эгоистические тенденции, которые приводят к чрезмерной эксплуатации ресурсов?
Политология	Как групповые процессы влияют на принятие решений в ситуации международного конфликта?
Этология	Как можно использовать данные, полученные при исследовании брачных ритуалов павлинов, при изучении поведения, связанного с ухаживанием у людей?
Экология	Как динамическое равновесие между хищниками и жертвами в лесу связано с поведением студентов, играющих в «дилемму заключенного» в лабораторных условиях?

В таблице 14.2 перечислены некоторые примеры вопросов, которые связывают социальную психологию с другими фундаментальными науками.

Взаимосвязи: теория и практика

Полезность социальной психологии для бизнеса, медицины и юриспруденции

Одной из целей исследования является простое удовлетворение нашего любопытства. Человеческий разум жаждет разобраться в причинах и смысле любви, жертвенного альтруизма, предрассудков и насилия. Мы хотим понять, что движет нами и другими людьми. Но фундаментальная наука всегда шла рука об руку с прикладными науками. В древности открытия астрономов, наблюдавших за звездами, позволили путешественникам и торговцам обогнуть весь мир и не сбиться с дороги, возвращаясь домой; открытия биологов, с любопытством изучающих тело человека и крошечных существ, которых они могли увидеть под микроскопом, в конечном итоге привели к открытиям современной медицины; благодаря работам физиков, интересующихся абстрактными принципами движения и гравитации, человек высадился на Луне (Boorstin, 1983). Действительно, философские вопросы, которые стимулируют исследования в области фундаментальной науки, часто интригуют нас, поскольку они связаны с насущными практическими задачами. Чем лучше у нас получается разобраться в любви, дружбе или ингрупповом фаворитизме, тем больше шансов предотвратить развод, справиться с одиночеством или деструктивными предубеждениями.

В каждой главе этого учебника мы говорили о взаимосвязи социальной психологии и прикладных наук. Например, в главе 2 обсуждали бизнес и взаимодействие «человек × ситуация» на рабочем месте. Неприятные отношения на работе могут испортить нам настроение, нанести вред здоровью и даже негативно отразиться на нашей личной жизни (Barling & Rosenbaum, 1986). Эдгар Гувер был не единственным начальником, который держал своих подчиненных в постоянном страхе. Социальные отношения — это не просто дополнение к нашей рабочей жизни; очень часто они являются ее сутью. Большинство профессий требуют, чтобы человек в той или иной степени владел навыками переговоров, убеждения, обучения, воспитания, консультирования и сотрудничества с другими людьми. Следовательно, существует тесная связь между социальной психологией и такими сферами бизнеса, как организационное поведение, маркетинг и менеджмент (например, Griskevicius, Goldstein, Mortensen et al., в печати; Thaler & Sunstein, 2008). Заглянув в учебник по любой из этих дисциплин, мы обнаружим значительное совпадение с темами, рассматриваемыми в нашей книге. Студенты, изучавшие социальную психологию, часто строят карьеру в бизнесе, и наоборот, студенты, изучающие бизнес, часто дополняют свое обучение социальной психологией.

Социальные психологи также налаживают связи своей науки с медициной и другими науками о здоровье (Salovey et al., 1998; Taylor et al., 2003). Во многих главах этой книги говорилось о решении вопросов здравоохранения. Врачи, медсестры и другие работники системы здравоохранения часто обнаруживают, что убедительные просьбы не могут заставить больных бросить курить, изменить нездоровый рацион питания, увеличить физические нагрузки, пользоваться контрацептивами или даже просто принимать выписанные им лекарства. Некоторые эксперты считают, что область здравоохранения могла бы получить бóльшую пользу от простых изменений в поведении, чем от медицинских открытий (Matarazzo, 1980). Например, представьте себе, как уменьшилось бы число пациентов с заболеваниями, передающимися половым путем, если бы все люди, не состоящие в браке, использовали презервативы. Или

как бы могло сократиться количество случаев рака легких, если бы целое поколение молодежи отказалось от курения. Так могли бы исчезнуть две основные проблемы здравоохранения западного общества — и не понадобилось бы никаких медицинских технологий. Поэтому все большее число социальных психологов проводят исследования по профилактической медицине (например, Bryan, Aiken & West, 1999).

Третья область, в которой широко применяются социально-психологические закономерности, — это юриспруденция (например, Ellsworth & Mauro, 1998; Wells & Olson, 2003). Мы рассмотрели применение результатов исследований социальной психологии в этой сфере деятельности, изучая такие темы, как выявление лжи, самооговоры и методы по снижению насилия на социетальном уровне. Социальные психологи также проводят исследования, посвященные изучению принятия решений присяжными и свидетельских показаний (Leippe, 1995; Wells, Olsen & Charman, 2002). Очевидно, что аргументация адвокатов и принятия решений присяжными включает в себя атрибуцию, убеждения и групповое взаимодействие — процессы, которые социальные психологи изучали в течение многих десятилетий. В последние годы социальная психология стала включаться в программу обучения в юридических школах. Все чаще студенты, изучающие социальную психологию, в дальнейшем специализируются в организационной психологии, психологии здоровья и юридической психологии.

Помимо бизнеса, медицины и юриспруденции, социальная психология имеет непосредственное отношение к образованию (которое включает в себя множество процессов, обсуждаемых в этой книге) и даже к инженерии (так как в социальной коммуникации все большую роль играют современные технологии). Несмотря на то что социально-психологические исследования часто связаны с теоретическими вопросами, большое количество сделанных выводов можно использовать на практике. Пионер социальной психологии Курт Левин однажды сказал: «Нет ничего более практичного, чем хорошая теория». Вероятно, он был бы рад увидеть, сколько применений нашлось выводам, сделанным благодаря науке, в развитие которой он внес такой значительный теоретический вклад (табл. 14.3).

Таблица 14.3. Связь социальной психологии с прикладными науками

Область применения	Пример пересекающихся вопросов
Юриспруденция	Как социальное давление внутри жюри влияет на решения, принимаемые отдельными присяжными?
Медицина	Каким образом доктора и медсестры могут повлиять на пациентов, чтобы те выполняли их рекомендации?
Бизнес	Каким образом руководители могут повысить честность своих сотрудников?
Образование	Как ожидания учителя касательно успешности отдельного ребенка влияют на его реальные достижения в классе?
Инженерия	Как можно организовать компьютерные сети внутри учреждения, чтобы упростить общение между сотрудниками?

Исследование

Придумайте по крайней мере еще один вопрос, связывающий социальную психологию и другую дисциплину (помимо тех, что перечислены в таблицах 14.2 и 14.3).

Быстрая проверка

1. Рассмотрите три связи между социальной психологией и другими областями психологии.
2. Рассмотрите три связи между социальной психологией и другими фундаментальными науками.
3. Рассмотрите три связи между социальной психологией и такими прикладными науками, как бизнес, медицина и юриспруденция.

Будущее социальной психологии

Недавно один научно-популярный писатель предположил, что скоро у ученых закончатся вопросы, которые нуждаются в ответах. Он явно не был знаком с социальной психологией. Ученые только начали понимать сложные взаимодействия между человеком и ситуацией, лежащие в основе наших мыслей, чувств и таких явлений, как альтруизм, расовые предрассудки, агрессия и групповое поведение. Действительно, количество возможных исследований огромно, а ученым удалось охватить лишь несколько отдельных вопросов. Исследуя новые темы, социальные психологи все чаще объединяют свои силы с новыми интегративными областями — такими, как когнитивная наука, эволюционная психология и теория динамических систем (Haselton & Funder, 2006; Kenrick, Li & Butner, 2003). Когнитивная наука связывает исследования социального познания с изучением механизмов человеческого мозга, эволюционная психология позволяет нам выдвигать теории о конечных целях социального поведения, а исследования динамических систем — разобраться в том, как мысли и мотивы отдельных людей складываются в мощные групповые процессы, начиная с движений за гражданские права и заканчивая международными конфликтами. Поскольку наши предки жили в группах, интеграция различных наук о поведении и работе мозга, скорее всего, выдвинет изучение социально-психологических вопросов на передний план (Schaller, Park & Kenrick, 2007). Соответственно, изучение социально-психологических процессов позволит по-новому взглянуть на связи между эволюцией простых механизмов человеческого мозга и возникновением человеческой культуры (например, Gangestad, Haselton & Buss, 2006; Kenrick, Nieuweboer & Buunk, в печати; Norenzayan et al., 2006).

Движение в сторону интеграции наук, изучающих человеческий разум и поведение, обусловлено не только теоретическим интересом. Оно имеет огромный



От индивидуальной психологии к обществу. Решения, которые принимают отдельные люди в результате своего взаимодействия, могут привести к появлению сложных, а иногда и неожиданных явлений на уровне группы. Движение за гражданские права представляет собой отличный пример двустороннего взаимодействия между индивидуумом и обществом.

практический потенциал. С одной стороны, все большее внимания уделяется позитивной социальной психологии, благодаря чему мы получаем представление о том, как сделать людей счастливыми и улучшить их взаимоотношения, и о том, что способствует проявлениям героизма, доброты и любви (например, Gable & Haidt, 2005; Lyubomirsky, King & Diener, 2005; Penner, Dovidio, Piliavin & Schroeder, 2005). С другой стороны, настоящее научное понимание того, какие движущие силы лежат в основе таких негативных социальных явлений, как агрессия, предрассудки и эгоистическое поведение, может помочь нам найти решение некоторых наиболее важных проблем современного мира. Возможно, человеческая изобретательность, которая подарила нам возможность общаться с людьми на другой стороне земного шара, за один день перелететь из Нью-Йорка в Лондон и крупным планом фотографировать другие планеты, поможет решать и важные социальные проблемы — такие как перенаселение, международные конфликты и разрушение нашей планеты (Oskamp, 2000; Penn, 2003).

Несмотря на то, что сейчас такие надежды могут показаться несбыточными, стоит иметь в виду, что прошло всего несколько десятилетий с тех пор, как Эдгара Гувера волновала связь между демонстрантами в Вашингтоне и коммунистами, но холодная война между Советским Союзом и Соединенными Штатами закончилась, а рост населения замедлился. И когда Мартин Лютер Кинг-младший начинал борьбу за гражданские права, мысль о том, что узаконенная расовая дискриминация будет стерта из американских юридических документов, казалась лишь мечтой. Только немногие смогли бы поверить в то, что двухлетний темнокожий мальчик из штата Гавайи вырастет и займет пост

президента Соединенных Штатов. Тем не менее совместные усилия преданных своему делу людей сделали все это возможным. Может быть, в двадцать первом веке мы увидим прогресс в науке о социальном поведении, благодаря которому маленькие мальчики и девочки с разным цветом кожи смогут взяться за руки в мире, свободном не только от расовой нетерпимости, но и от проблем перенаселения, загрязнения окружающей среды и войн. Возможно, научное любопытство вашего поколения приведет к открытиям, которые в один прекрасный день позволят всем нам сказать, что мы «наконец свободны!».

Резюме

Какую часть территории психологии нам удалось охватить?

1. Мы начали наше исследование тайн социальной жизни с изучения мотивов, чувств и мыслей, затем разобрали вопросы, связанные с тем, что люди думают о других, как взаимодействуют с ними и как преподносят себя, и, наконец, — исследовали социальные процессы, протекающие на уровне группы и общества в целом.
2. Результаты многочисленных исследований в социальной психологии лучше рассматривать не как набор независимых фактов, а с точки зрения их использования при изучении более общих проблем.

Основные теоретические перспективы социальной психологии

1. *Социокультурная* перспектива концентрирует наше внимание на процессах, происходящих на уровне группы, таких как изменение норм при переходе от общества к обществу.
2. *Эволюционная* перспектива сосредоточена на общих принципах выживания и репродукции, которые применимы как к различным культурам, так и к разным биологическим видам.
3. Совмещая социокультурную и эволюционную перспективы, мы можем обнаружить общие черты, присущие всем людям, несмотря на порой шокирующие социокультурные различия.
4. Перспектива *социального научения* основное внимание уделяет вознаграждению и наказанию в специфических средах. Процессы научения воспроизводят социокультурные нормы и развитые поведенческие механизмы.
5. *Социально-когнитивная* перспектива рассматривает процессы, связанные с восприятием, интерпретацией, оценкой и запоминанием социальных событий. Представители когнитивного и эволюционного подходов пытаются найти ответ на вопрос о том, как развивались мозг и поведенческие механизмы, предназначенные для функционирования в социальной среде.

6. Рассматривая гендерные различия и сходства с различных точек зрения, мы видим, что эволюционная перспектива позволяет увидеть биологические корни некоторых гендерных различий и сходств, социокультурная перспектива и теория социального научения показывают, как незначительные биологические различия усиливаются благодаря приобретенному опыту, а когнитивные перспективы позволяют увидеть, что иногда гендерные различия преувеличиваются под влиянием стереотипов.

Объединение различных подходов

1. В своем исследовании социальной жизни мы руководствовались двумя общими принципами: (1) социальное поведение является целенаправленным и (2) социальное поведение представляет собой постоянное взаимодействие между человеком и ситуацией.

2. В основе разнообразного социального поведения лежат несколько основных мотивов: (1) установление социальных связей, (2) понимание себя и других, (3) приобретение и сохранение статуса, (4) защита себя и тех, кого мы ценим, и (5) привлечение и удержание спутника жизни. Эти мотивы часто взаимосвязаны, и в них можно выделить долгосрочные и краткосрочные подцели.

3. Изучение дисфункционального социального поведения иногда позволяет глубже понять работу нормальных психологических механизмов.

4. Некоторые виды социального поведения служат реализации общих, несоциальных мотивов, таких как поиск вознаграждения. Однако выявление неспецифических целей общего характера может оказаться не настолько информативным, как выявление специфических целей, связанных с решением определенных проблем.

5. Взаимодействие человека и ситуации включает шесть основных принципов: (1) разные люди по-разному реагируют на одну и ту же ситуацию, (2) ситуация выбирает человека, (3) люди выбирают свою ситуацию, (4) в различных ситуациях проявляются различные стороны человека, (5) человек изменяет ситуацию и (6) ситуация изменяет человека.

Почему методы исследования имеют значение

1. Методы научного исследования являются инструментами, которые позволяют исследователям избежать предвзятости в описаниях и объяснениях различных явлений.

2. Методы исследования, используемые социальными психологами, подобны приемам ведения детективного расследования. Как потребители научных данных мы должны: (1) искать точное описание каждого изучаемого явления вдобавок к его объяснению, (2) не верить всему, что говорят люди, (3) осте-

регаться смешанных эффектов и (4) искать подтверждающие друг друга факты, полученные в разных исследованиях и с помощью разных методов.

Какое место занимает социальная психология в системе знаний?

1. Социальная психология имеет взаимные связи с другими областями психологии, изучающими когнитивные и неврологические процессы, обучение и развитие, индивидуальные различия и абнормальное поведение.
2. Социальная психология связана с науками, исследующими процессы на молекулярном уровне — такими как генетика и молекулярная биология, и с науками, рассматривающими поведение в более широком масштабе — такими, как этология, экология, и другими социальными науками.
3. Социально-психологические исследования имеют большое значение для прикладных областей, таких как бизнес, медицина, юриспруденция, образование и инженерия.

Будущее социальной психологии

1. Социальная психология наращивает связи с такими интегративными дисциплинами, как когнитивная наука, эволюционная психология и теория динамических систем. Поскольку мы и наш мозг развивались таким образом, чтобы выжить в социальных группах, социально-психологические вопросы занимают центральное место в интегрированной науке о поведении и мозге.
2. Достижения в области изучения социального поведения могут помочь решить глобальные проблемы, включая перенаселенность, международные конфликты и разрушение окружающей среды.

Глоссарий

Автоматичность (Automaticity) — способность инициированного поведения или когнитивного процесса происходить без дальнейшего сознательного управления с нашей стороны.

Авторитаризм (Authoritarianism) — склонность подчиняться тем, у кого больше власти, и критиковать тех, у кого ее меньше.

Агрессия (Aggression) — поведение, состоящее в намеренном причинении вреда другому.

Адаптация (Adaptation) — процесс приобретения характеристик, позволяющих выживать и размножаться в конкретной среде.

Альтруист (Altruist) — человек, ориентированный на получение выгоды для группы, даже если это означает, что он должен принести личную жертву.

Анализ временных рядов (Time-series analysis) — это метод, заключающийся в выявлении связей во времени между двумя или бóльшим числом повторяющихся событий с целью выяснить, повторяется ли история.

Андрогинный (Androgynous) — демонстрирующий в поведении сочетание маскулинных и фемининных черт.

Архивный метод (Archival method) — изучение систематизированных данных (таких, как брачные свидетельства или протоколы задержания преступников), которые ранее собирались для других целей.

Ассертивность (Assertiveness) — поведение, имеющее целью продемонстрировать доминирование или уверенность в своих силах.

Аффорданс (Affordance) — возможность или угроза, предоставляемая ситуацией.

Близость (Intimacy) — фактор в шкалах любви, объединяющий вопросы для выявления ощущения тесных уз между людьми.

Валидность (Validity) — степень, в которой тест измеряет то, для измерения чего он предназначен.

Взаимная помощь (Reciprocal aid) — помощь за ранее оказанную помощь.

Включенное наблюдение (Participant observation) — исследовательский подход, при котором исследователь внедряется в группу, организацию и т. д., чтобы изнутри наблюдать за событиями.

Власть эксперта (Expert power) — способность оказывать влияние, основанная на предполагаемой мудрости или знаниях.

Внедрение мыслей («прививка») — метод повышения устойчивости людей к сильному аргументу путем предварительного предъявления его слабого, легко опровергаемого варианта.

Внешняя валидность (External validity) — оценка того, в какой степени результаты эксперимента могут быть распространены на другие условия.

Внимание (Attention) — процесс сознательного сосредоточивания на различных аспектах нашего внешнего окружения или нас самих.

Внутренняя валидность (Internal validity) — оценка того, насколько эксперимент позволяет делать обоснованные выводы о причине и следствии.

Воспринимаемая однородность аутгруппы (Perceived outgroup homogeneity) — феномен, который заключается в нашей склонности переоценивать степень внутригруппового сходства.

Восходящее социальное сравнение (Upward social comparison) — процесс сравнения себя с теми, кто более благополучен, чем мы.

Гипотеза (Hypothesis) — прогноз исследователя до того, что он обнаружит.

Гипотеза «фрустрация—агрессия» (первоначальная) (Frustration–aggression hypothesis (original)) — теоретическое положение, согласно которому агрессия является автоматической реакцией на любое блокирование поведения, направленного на достижение цели.

Гипотеза «фрустрация—агрессия» (пересмотренная) (Frustration–aggression hypothesis (reformulated)) — теоретическое положение, согласно которому неприятная стимуляция будет приводить к эмоциональной агрессии с тем большей вероятностью, чем более неприятные чувства она вызывает.

Гипотеза управления настроением (Mood management hypothesis) — идея о том, что люди используют оказание помощи как способ управления своим настроением.

Гипотеза эмпатии—альтруизма (Empathy–altruism hypothesis) — предположение о том, что, когда один человек сочувствует тяжелому положению другого, он захочет помочь ему по чисто альтруистическим причинам.

Группа (Group) — двое или более лиц, которые оказывают взаимное влияние; однако совокупность людей становится более похожа на группу, если она имеет структуру, ее члены зависят друг от друга и обладают общей идентичностью.

Групповая поляризация (Group polarization) — эффект, когда групповая дискуссия заставляет людей принимать более радикальные решения, чем предполагалось первоначально.

Группомыслие — стиль принятия групповых решений, который характеризуется большим желанием членов группы поладить друг с другом и прийти к согласию, а не выработать альтернативные точки зрения и позиции и критически их оценить.

Двухпроцессная модель убеждения (Dual process model of persuasion) — модель, описывающая два основных способа изменения установки — с обдумыванием и без него.

Двухфакторная теория любви (Two-factor theory of love) — теория, согласно которой любовь состоит из общего возбуждения (фактор 1), которое приписывается присутствию привлекательного человека и относится к любви (фактор 2).

Дебрифинг (Debriefing) — обсуждение с участником исследования процедур, гипотез и реакций данного участника после полного завершения исследования.

Дезидентификация (Disidentify) — снижение в собственном представлении значимости определенной сферы (например, успеваемости) для своей самооценки.

Деиндивидуация (Deindividuation) — процесс утраты человеком чувства личной идентичности, облегчающий поведение, идущее вразрез с его обычными ценностями.

Дескриптивная норма (Descriptive norm) — норма, определяющая типичные формы поведения.

Дефензивный (оборонительный) стиль атрибуции (Defensive attributional style) — склонность индивида замечать угрозы и интерпретировать поведение других людей как нацеленное на причинение ему вреда.

Дилемма общественных благ (Public goods dilemma) — это ситуация, в которой (1) вся группа может получить пользу, если некоторые ее члены внесут какой-то вклад в фонд общественного блага, но, (2) если другие люди вкладывают достаточно много, каждому отдельному человеку может быть выгодно «ездить зайцем».

Дилемма разнородной аудитории (Multiple audience dilemma) — ситуация, в которой человек должен представлять себя в разных имиджах разным аудиториям, причем нередко делать это одновременно.

Дилемма управления пополняющимися ресурсами (Replenishing resource management dilemma) — ситуация, когда члены группы пользуются возобновляемым ресурсом, который будет продолжать приносить им пользу, если они не исчерпают его чрезмерной эксплуатацией, но при этом каждому отдельному человеку выгодно потреблять его как можно сильнее.

Динамическая система (Dynamical system) — система (в частности, группа), состоящая из многих взаимодействующих элементов (например, людей), которая изменяется и эволюционирует с течением времени.

Дискриминация (Discrimination) — поведение, направленное на других людей и обусловленное их принадлежностью к определенной группе.

Диспозиционное заключение (Dispositional inference) — суждение, согласно которому поведение индивида было вызвано особенностями его личности.

Диссонанс после принятия решения (Postdecisional dissonance) — внутренний конфликт по поводу принятого решения, которое может быть неправильным.

Дифференциальный родительский вклад (Differential parental investment) — принцип, в соответствии с которым животные, вносящие больший вклад в свое потомство (например, самки у млекопитающих по сравнению с самцами), будут более осторожны в выборе партнеров.

Диффузия ответственности (Diffusion of responsibility) — склонность каждого члена группы снимать с себя личную ответственность за действия, распределяя ее между другими членами группы.

Добровольческая политика (Voluntarist policy) — обращение непосредственно к внутреннему чувству социальной ответственности человека.

Драматургическая перспектива (Dramaturgical perspective) — подход к пониманию социального взаимодействия как театрального представления с актерами, декорациями, сценариями, реквизитом, ролями и т. п.

Друг (Friend) — человек, с которым мы поддерживаем близкие отношения, основанные на взаимном доверии, привязанности, общности интересов.

Дружеская любовь (Companionate love) — привязанность и нежность, испытываемые нами к тем, чья жизнь тесно сплетена с нашей.

Естественное наблюдение (Naturalistic observation) — регистрация повседневного поведения, происходящего в естественных условиях.

Естественный отбор (Natural selection) — процесс, посредством которого характеристики, помогающие живым существам выживать и размножаться, передаются их потомству.

Зависимая переменная (Dependent variable) — переменная, измеряемая экспериментатором.

Застенчивость (Shyness) — склонность испытывать напряжение, беспокойство или неловкость в новых социальных ситуациях и с незнакомыми людьми.

Избегающий тип привязанности (Avoidant attachment style) — привязанность, характеризующаяся защитной отстраненностью от другого человека.

Инграциация (Ingratiation) — усилия, предпринимаемые человеком с целью понравиться другим людям.

Ингрупповая пристрастность (Ingroup bias) — тенденция предоставлять членам собственной группы больше преимуществ, нежели членам других групп.

Индивид — совокупность черт или характеристик, которую человек привносит с собой в социальную ситуацию.

Индивидуалист (Individualist) — человек, ориентированный на получение максимально возможной личной выгоды, независимо от интересов остальных членов группы.

Индивидуалистическая культура (Individualistic culture) — культура, социализирующая своих членов так, чтобы они расценивали себя как уникальную индивидуальность и ставили превыше всего свои личные цели.

Инструментальная агрессия (Instrumental aggression) — нанесение вреда другому человеку для достижения какой-либо иной (неагрессивной) цели.

Интегративная сложность (Integrative complexity) — степень, в которой человек демонстрирует упрощенное мышление в категориях «черное/белое», в отличие от признания всех аспектов проблемы.

Инъюнктивная норма (Injunctive norm) — норма, определяющая обычно одобряемые или неодобряемые формы поведения.

Исследование конкретного случая (Case study) — интенсивное исследование конкретного человека или определенной группы.

Катарсис (Catharsis) — разрядка агрессивных импульсов.

Когнитивная эвристика (Cognitive heuristic) — упрощенный, экономичный способ вынесения суждений.

Когнитивно-неоассоциативная теория (Cognitive-neoassociation theory) — теория, согласно которой неприятная ситуация запускает сложную цепь внутренних событий, включая отрицательные эмоции и негативные мысли. В зависимости от других особенностей ситуации (таких как наличие оружия) эти негативные чувства будут выражены в виде агрессии или бегства.

Когнитивный диссонанс (Cognitive dissonance) — неприятное состояние психологического возбуждения вследствие непоследовательности в важных установках, убеждениях или действиях.

Коллективистская культура (Collectivistic culture) — культура, социализирующая своих членов так, чтобы они видели себя включенными во взаимоотношения и членами более крупных социальных групп и ставили сохранение отношений со своими партнерами и группами выше личных интересов.

Коллективное неведение (Pluralistic ignorance) — ошибочное впечатление отсутствия причин для беспокойства, складывающееся у членов группы ввиду того что никто не предпринимает никаких действий.

Коллективное неведение (Pluralistic ignorance) — феномен, возникающий, когда люди в группе неправильно воспринимают мнения других людей, потому что каждый из них действует не в соответствии со своими убеждениями.

Командно-контролирующая политика (Command-and-control policy) — это закрепленные законом правовые акты, которые предполагают использование силы для наказания нарушителей.

Коммуникационная сеть (Communication network) — структура распространения информационного потока в группе.

Контраргумент (Counterargument) — аргумент, который оспаривает другие аргументы и противопоставляется им.

Контрустановочное действие (Counterattitudinal action) — поведение, не согласующееся с имеющейся установкой.

Контрфактуальное мышление (Counterfactual thinking) — процесс воображения альтернативных «возможных» версий фактических событий.

Конформность (Conformity) — изменение поведения для того, чтобы оно согласовывалось с действиями других.

Концепция сдерживания путем устрашения (Deterrence view) — убеждение в том, что любой признак слабости будет использован противником и поэтому лидерам необходимо показать свою готовность использовать военную силу.

Концепция спирального развития конфликта (Conflict spiral view) — убеждение в том, что любая эскалация международных угроз заставляет противника чувствовать себя в опасности и поэтому лидеры должны демонстрировать мирные намерения, чтобы уменьшить самозащитную враждебность противника.

Кооператор (Cooperator) — человек, ориентированный на совместную работу, направленную на получение максимальной выгоды как для себя, так и для группы.

Корреляция (Correlation) — степень связи двух или более переменных между собой.

Косвенная агрессия (Indirect aggression) — поведение, нацеленное на причинение вреда другому человеку без явного конфликта лицом к лицу.

Коэффициент корреляции (Correlation coefficient) — математическое выражение зависимости между двумя переменными.

Ксенофобия (Xenophobia) — страх и недоверие по отношению к иностранцам.

Культура (Culture) — верования, обычаи, традиции и язык, общие для людей, проживающих в данное время в данном месте.

Культура чести (Culture of honor) — набор общественных норм, основная идея которых заключается в том, что люди (особенно мужчины) должны быть готовы защитить свою честь, при необходимости прибегнув даже к насилию.

Купание в лучах чужой славы (Basking in reflected glory) — процесс ассоциации себя с успешными, имеющими высокий статус людьми или событиями.

Личное обязательство (Personal commitment) — что-то, что связывает идентичность человека с определенной позицией или линией поведения.

Личные нормы (Personal norms) — интернализованные убеждения и ценности, сочетание которых образует внутренние стандарты поведения человека.

Метаанализ (Meta-analysis) — статистическое объединение результатов различных исследований одной и той же проблемы.

Метод выборки переживаний (Experience sampling method) — техника наблюдения, при использовании которой испытуемые часто описывают, с кем они находятся и что с ними происходит.

Минимальная межгрупповая парадигма (Minimal intergroup paradigm) — экспериментальная процедура, при которой формируются временные, произвольные, искусственные группы для изучения основ предубеждений, стереотипов и дискриминации.

Модель «возбуждение/затраты—вознаграждения» (Arousal/cost–reward model) — представление о том, что люди, наблюдающие за страданиями человека, захотят оказать ему помощь, чтобы ослабить собственные страдания.

Модель ковариации (Covariation model) — теория, в соответствии с которой люди определяют причину поведения деятеля посредством оценки того, действуют ли другие люди похожим образом (консенсус), ведет ли себя деятель сходным образом в сходных обстоятельствах (отличительность) и ведет ли себя деятель сходным образом в разные периоды времени в сходных ситуациях (согласованность).

Модель когнитивной реакции (Cognitive response model) — теория, которая локализует непосредственную причину убеждения в разговоре получателя убеждающего сообщения с самим собой.

Модель подкрепления аффекта (Reinforcement-affect model) — теория, согласно которой нам нравятся люди, ассоциирующиеся с положительными чувствами, и не нравятся те, с кем мы связываем отрицательные чувства.

Модель формирования правдоподобия (Elaboration likelihood model) — модель убеждающей коммуникации, согласно которой есть два пути изменения установки — центральный и периферический.

Моногамия (Monogamy) — брачная традиция, в соответствии с которой один мужчина женится на одной женщине.

Мотив (Motive) — цель высокого уровня, имеющая существенное значение для выживания в социальном окружении.

Мотивация (Motivation) — сила, заставляющая людей добиваться желаемых результатов.

Мотивация впечатления (Impression motivation) — мотивация получать одобрение, производя хорошее впечатление на других.

Мотивация компетентности (Competence motivation) — желание действовать эффективно.

Надежная база (Secure base) — поддержка, обеспечиваемая фигурой привязанности, позволяющая человеку увереннее исследовать окружающую среду.

Надежность (Reliability) — согласованность, непротиворечивость результатов психологического теста.

Надежный тип привязанности (Secure attachment style) — привязанность, характеризующаяся верой в то, что другой человек продолжит любить и оказывать поддержку.

Настроения (Moods) — относительно продолжительные чувства, менее сфокусированные, не имеющие конкретной направленности.

Независимая переменная (Independent variable) — переменная, которую экспериментатор изменяет с целью вызвать изменения зависимой переменной.

Нереактивное измерение (Nonreactive measurement) — измерение, которое не изменяет реакции испытуемого при их регистрации.

Нисходящее социальное сравнение (Downward social comparison) — процесс сравнения себя с теми, кто менее благополучен, чем мы.

Норма взаимности (Norm of reciprocity) — норма, которая требует, чтобы мы отвечали взаимностью на действия других людей.

Норма социальной ответственности (Social responsibility norm) — правило поведения в обществе, согласно которому люди должны помогать тем, кто нуждается в их помощи.

Обобщаемость (Generalizability) — степень, в которой результаты исследования конкретного случая могут распространяться на другие сходные обстоятельства или случаи.

Общинное распределение (Communal sharing) — форма обмена, при котором члены группы совместно пользуются общими ресурсами, при необходимости потребляя их или предоставляя другим.

Описательный метод (Descriptive method) — процедура для измерения или регистрации действий, мыслей и чувств в их естественном проявлении (включая естественное наблюдение, исследование конкретных случаев, архивные исследования, опросы и психологические тесты).

Опрос — метод, при котором исследователь просит людей сообщить об их убеждениях, чувствах или действиях.

Ориентация на социальное доминирование (Social dominance orientation) — степень, до которой человек хочет, чтобы его собственная группа доминировала над другими группами и превосходила их в социальном и материальном плане.

Отгораживание от чужих неудач (Cutting off reflected failure) — процесс дистанцирования себя от неуспешных, имеющих низкий статус людей или событий.

Относительная депривация (Relative deprivation) — испытываемое человеком чувство, что он имеет меньше, чем другие люди, с которыми себя сравнивает.

Периферический путь к убеждению (Peripheral route to persuasion) — путь, которым люди убеждаются, сосредоточиваясь не на качестве аргументов в сообщении, а на других факторах, таких как количество аргументов.

Перспектива социального научения (Social learning perspective) — теоретическое воззрение, согласно которому усвоенный в прошлом опыт служит детерминантой социального поведения конкретного человека.

Перцептуальная дилемма (Perceptual dilemma) — неблагоприятное сочетание социальной дилеммы и аутгруппового предубеждения, при котором каждая из сторон конфликта считает, что лучшим вариантом для обоих оппонентов было бы сотрудничество, одновременно полагая, что другая сторона предпочла бы, чтобы «мы» сотрудничали, а «они» этого не делали.

Поведенческий паттерн личности А-типа (Type A behavior pattern) — совокупность характерных особенностей, включая напряженный график деятельности и стремление вырваться вперед, что повышает риск развития ишемической болезни сердца.

Подчинение (Obedience) — уступка в ответ на приказ лица, обладающего властью или наделенного властными полномочиями.

Познавательная потребность (Need for cognition) — склонность и любовь к тщательному обдумыванию.

Поиск «козла отпущения» (Scapegoating) — обвинение членов других групп в собственных неудачах или разочарованиях.

Полевой эксперимент (Field experimentation) — манипулирование независимыми переменными в эксперименте, когда его участники находятся в естественных условиях и не подозревают о своем участии в исследовании.

Полиандрия (Polyandry) — форма брака, при которой у одной женщины есть несколько мужей.

Полигамия (Polygamy) — брачная традиция, в соответствии с которой либо один мужчина женится более чем на одной женщине (полигиния), либо одна женщина выходит замуж за более чем одного мужчину (полиандрия).

Полигиния (Polygyny) — форма брака, при которой у одного мужчины есть несколько жен.

Половой отбор (Sexual selection) — форма естественного отбора благоприятных признаков, помогающих животным в привлечении партнеров для спаривания или в соперничестве с особями своего пола.

Постоянная доступность (Chronically accessible) — состояние ментальных репрезентаций, в котором их легко активизировать или актуализировать для использования.

Потребность в принадлежности (Need to belong) — потребность человека устанавливать и поддерживать прочные, устойчивые межличностные отношения.

Правило обмена по потребности (Need-based rule) — каждый человек в социальных отношениях предоставляет другому столько благ, сколько тому требуется, независимо от своих затрат и выгод.

Правило справедливости (Equity rule) — выгоды и затраты каждого человека в социальных отношениях должны соответствовать выгодам и затратам другого человека.

Прагматическая теория групповых конфликтов (Realistic group conflict theory) — предположение о том, что межгрупповые конфликты, негативные предубеждения и стереотипы проистекают из реальной конкуренции между группами за полезные ресурсы.

Прайминг (Priming) — процесс актуализации (активизации) знаний или целей, чтобы сделать их готовыми к использованию.

Предметно-неспецифичная модель (Domain-general model) — модель, претендующая на объяснение широкого круга различных форм поведения с помощью простого общего правила (такого как «Делай это, если это полезно»).

Предметно-специфичная модель (Domain-specific model) — модель, которая предполагает, что руководящие принципы поведения изменяются в зависимости от типа отношений (такого как дружба, или любовные отношения, или отношения между родителями и детьми).

Предубеждение (Prejudice) — обобщенная установка по отношению к членам определенной социальной группы.

Привилегированное распределение (Authority ranking) — форма обмена, при которой материальные блага распределяются согласно статусу человека в группе.

Принцип аттракции близости (Proximity-attraction principle) — тенденция устанавливать дружеские отношения с теми, кто живет или работает поблизости.

Принцип дисконтирования (Discounting principle) — правило вынесения суждений, гласящее, что по мере того, как число возможных причин события растет, наша уверенность в том, что любая конкретная причина является истинной, снижается.

Принцип последовательности (Consistency principle) — принцип, согласно которому люди изменяют свои установки, убеждения, представления и действия, чтобы они согласовались друг с другом.

Принцип усиления (Augmenting principle) — правило вынесения суждений, гласящее, что, если событие происходит, несмотря на наличие мощных противодействующих сил, то мы должны придать больший вес тем возможным причинам, которые привели к этому событию.

Принятие перспективы (Perspective taking) — процесс мысленного представления себя в положении другого.

Предвзятость в сопоставлении причин (фундаментальная ошибка атрибуции) — склонность наблюдателей переоценивать причинное влияние личностных факторов на поведение и недооценивать влияние ситуационных факторов.

Проксимальное объяснение (Proximate explanation) — объяснение, фокусирующееся на относительно непосредственных причинах.

Просоциальное поведение (Prosocial behavior) — действия с целью помочь другим людям.

Процесс зеркальной оценки (Reflected appraisal process) — процесс, посредством которого люди узнают о себе, наблюдая (или воображая) за тем, какими их видят другие люди.

Процесс самовосприятия (Self-perception process) — процесс наблюдения человеком своего собственного поведения; результатом такого наблюдения становятся умозаключения о его внутренних, недоступных прямому наблюдению характеристиках, таких как черты личности, способности и установки.

Прямая агрессия (Direct aggression) — поведение, имеющее целью причинить вред «в лицо».

Психологический тест (Psychological test) — инструмент для оценки способностей, умений/знаний или мотиваций индивида.

Психология здоровья (Health psychology) — изучение влияния поведенческих и психологических факторов на болезни.

Психопат (Psychopath) — человек, который характеризуется импульсивностью, безответственностью, низким уровнем эмпатии, огромной самоценностью и отсутствием чувствительности к наказаниям. Такие люди склонны к насильственному поведению, которое приносит им личную выгоду.

Публичное самосознание (Public self-consciousness) — тенденция постоянно сознавать себя находящимся в центре внимания окружающих.

Репрезентативная выборка (Representative sample) — группа респондентов, характеристики которых соответствуют характеристикам более крупной популяции, которую хочет описать исследователь.

Решение/обязательства (Decision/commitment) — фактор в шкалах любви, объединяющий вопросы для выявления решения о том, что один человек любит другого и берет на себя определенные обязательства по отношению к нему.

Роль (Role) — ожидания группы относительно того, как должен вести себя ее член, занимающий определенную позицию.

Рыночная политика (Market-based policy) — предложение вознаграждений тем, кто ослабляет свое деструктивное поведение в отношении окружающей среды.

Рыночное распределение (Market pricing) — форма обмена, при которой каждый получает пропорционально своим затратам.

Самозатруднение (Self-handicapping) — поведение, заключающееся в отказе от дальнейших усилий или в создании препятствий на пути к будущим успехам.

Самомониторинг (Self-monitoring) — склонность быть постоянно озабоченным своим публичным имиджем и корректировать свои действия в соответствии с требованиями текущей ситуации.

Самоисполняющееся пророчество — возникает, когда изначально ошибочное ожидание приводит к действиям, которые делают это ожидание реальностью.

Самооценка (Self-esteem) — наша установка в отношении самих себя.

Самопрезентация (Self-presentation) — процесс, с помощью которого мы пытаемся управлять впечатлением, складывающимся у других людей о нас.

Самопрезентация (управление впечатлением) — процесс, с помощью которого мы пытаемся контролировать впечатления, формируемые о нас другими людьми.

Самораскрытие (Self-disclosure) — сообщение другим личной информации о себе.

Саморегуляция (Self-regulation) — процесс, посредством которого люди выбирают, наблюдают и корректируют стратегии, пытаясь достичь своих целей.

Самореклама (Self-promotion) — попытки убедить других людей в нашей компетентности.

Сила воли (Willpower) — сила самоконтроля, используемая для подавления контрпродуктивных импульсов, мешающих достижению трудных целей.

Систематическая ошибка наблюдателя (Observer bias) — ошибка, привносимая в измерение в тех случаях, когда наблюдатель придает чрезмерное значение поведению, которое он ожидает обнаружить, и не замечает поведения, которого он не ожидает.

С**истематическая ошибка социальной желательности** (Social desirability bias) — склонность людей говорить то, что, по их убеждению, является подходящим или приемлемым.

Ситуация (Situation) — события или обстоятельства, в которых оказался индивид.

Ситуация с заданным сценарием (Scripted situation) — ситуация, в которой определенные события, как ожидается, должны происходить в определенной последовательности.

Скользящее подкрепление (Sliding reinforcer) — стимул, который приносит нам вознаграждение, если мы используем его в малых дозах, но в большом объеме он оборачивается для нас наказанием.

Случайное назначение (Random assignment) — практика распределения испытуемых по разным комбинациям условий эксперимента, при которой каждый испытуемый с равной вероятностью может оказаться в любой из таких комбинаций.

Смешиваемая переменная (Confound) — переменная, которая систематически изменяется вместе с независимой переменной, создавая тем самым возможность ошибочных выводов об эффекте независимой переменной.

Смещение (Displacement) — непрямое выражение агрессивного импульса, минуя вызвавших его человека или животное.

Совокупная (итоговая) приспособленность (Inclusive fitness) — выживание генов у потомства индивида и у родственников, которым он помогает.

Соответствие «индивид—ситуация» (Person–situation fit) — степень совместимости конкретного человека и ситуации.

Соотношение «результат/опасность» (Effect/danger ratio) — оценка человеком шансов получения положительного результата при проявлении агрессивности против шансов подвергнуться при этом опасности.

Соперник (Competitor) — человек, ориентированный на достижение лучшего результата по сравнению с другими игроками, стремящийся «победить» их, независимо от того, будет ли при этом его личный выигрыш большим или маленьким.

Социализация (Socialization) — процесс, посредством которого приверженцам конкретной культуры передаются верования, традиции, обычаи и язык.

Социальная дилемма (Social dilemma) — ситуация, в которой отдельный член группы выигрывает, действуя эгоистически, однако в случае, если каждый выберет эгоистическую альтернативу, проигрывает вся группа.

Социальная идентичность (Social identity) — наши мнения и чувства в отношении той группы, к которой мы, по нашему убеждению, принадлежим.

Социальная леность (Social loafing) — уменьшение личных усилий человека при работе в группе.

Социальная ловушка (Social trap) — ситуация, при которой отдельные лица или группы стремятся получить немедленное вознаграждение, что в дальнейшем приводит к неприятным или даже смертельным последствиям.

Социальная норма (Social norm) — правило или ожидание надлежащего социального поведения.

Социальная поддержка (Social support) — психологическая, материальная или информационная помощь, предоставляемая другими людьми.

Социальная психология (Social psychology) — научное изучение влияния одних людей на мысли, чувства и поведение других.

Социальная тревога (Social anxiety) — страх, испытываемый людьми, которые сомневаются в своей способности создавать о себе желаемое впечатление.

Социальная фасилитация (Social facilitation) — процесс, благодаря которому присутствие других людей повышает вероятность доминантных реакций, что приводит к более высоким результатам при выполнении хорошо освоенных задач и ухудшению результатов при осуществлении плохо изученной деятельности.

Социальное влияние (Social influence) — изменение открытого поведения, вызванное реальным или воображаемым давлением со стороны других людей.

Социальное подтверждение (Social validation) — основанный на межличностных отношениях способ найти и обосновать правильный выбор.

Социальное познание (Social cognition) — мыслительный процесс, направленный на понимание себя и других людей.

Социальное сравнение (Social comparison) — процесс, посредством которого люди пополняют знания о себе, сравнивая свои способности, установки и мнения со способностями, установками и мнениями других людей.

Социально-когнитивная перспектива (Social cognitive perspective) — теоретическое воззрение, ставящее во главу угла внутренние, умственные процессы, происходящие при обращении внимания на тот или иной социальный опыт, его интерпретации и сохранении в памяти.

Социальный капитал (Social capital) — ресурсы, которые могут быть получены из личных отношений с окружающими.

Социальный обмен (Social exchange) — обмен услугами в человеческих отношениях.

Социокультурная перспектива (Sociocultural perspective) — теоретическое воззрение, предполагающее, что на причины социального поведения влияют более крупные социальные группы.

Социосексуальная ориентация (Sociosexual orientation) — индивидуальные различия в склонности предпочитать либо секс без ограничений (без необходимости любви), либо ограниченный секс (только в рамках долговременных отношений, основанных на любви).

Сплоченность (Cohesiveness) — прочность связей между членами группы.

Справедливость (Equity) — состояние дел, при котором отношение выгоды/затраты для человека от взаимоотношений пропорционально выгодам и затратам его партнера.

Статусная иерархия (Status hierarchy) — рейтинг членов группы в соответствии с тем, какой властью и влиянием они обладают по отношению к другим членам.

Стереотип (Stereotype) — обобщенное убеждение относительно членов той или иной социальной группы.

Стереотипизация (Stereotyping) — процесс, в результате которого мы сначала определяем человека в ту или иную группу, а затем приписываем ему характеристики, которыми обладают ее члены.

Страстная любовь (Passionate love) — состояние сильного желания соединиться («слиться») с другим человеком.

Страсть (Passion) — фактор в шкалах любви, объединяющий вопросы для выявления романтического влечения и сексуального желания.

Стратегия «око за око» (Tit-for-tat strategy) — тактика ведения переговоров, при которой человек отвечает сотрудничеством на сотрудничество и соперничеством на соперничество.

Схема (Schema) — ментальная (умственная) репрезентация, фиксирующая общие характеристики определенного класса эпизодов, событий или индивидов.

Теории атрибуции (Attribution theories) — теории, разработанные для объяснения того, как люди определяют причины поведения.

Теория (Theory) — научное объяснение, связывающее и организующее существующие наблюдения и предлагающее плодотворные пути для будущих исследований.

Теория баланса (Balance theory) — теория Хайдера, согласно которой люди предпочитают гармонию и последовательность в своих представлениях о мире.

Теория запланированного поведения (Theory of planned behavior) — теория, согласно которой лучший предиктор поведения — поведенческое намерение, на которое оказывает влияние установка на определенное поведение, субъективные нормы относительно этого поведения и воспринимаемый контроль над этим поведением.

Теория корреспондентного выведения (Correspondent inference theory) — теория, предполагающая, что люди определяют, соответствует ли поведение внутренней диспозиции деятеля, задавая вопросы: 1) было ли поведение намеренным; 2) можно ли было предвидеть последствия такого поведения; 3) был ли выбор поведения добровольным; 4) осуществлялось ли поведение, несмотря на противодействие других сил.

Теория переноса возбуждения (Excitation-transfer theory) — теория, согласно которой гнев в физиологическом отношении подобен другим эмоциональным состояниям и любая форма эмоционального возбуждения может усиливать агрессивные реакции.

Теория реактивного сопротивления (Reactance theory) — теория Брема, согласно которой мы реагируем на угрозы нашим свободам и подтверждаем эти свободы, часто делая противоположное тому, что нас вынуждают сделать.

Теория социального научения (Social learning theory) — теория, утверждающая, что человек научается агрессии либо через непосредственное вознаграждение своего враждебного поведения, либо наблюдая за тем, как другие люди получают вознаграждение за проявление агрессии.

Техника «низкой подачи мяча» (Low-ball technique) — техника, при которой сначала добиваются обязательства выполнить договоренность, а затем увеличивают затраты на ее выполнение.

Техника «нога в дверях» (Foot-in-the-door technique) — техника повышения уступчивости, когда сначала человека просят о небольшом одолжении, а затем предъявляют более серьезную (но связанную с основной) просьбу.

Техника «прямо в лоб» (Door-in-the-face technique) — техника стимулирования уступчивости, при которой человека сначала просят выполнить сложную просьбу, на что он, вероятно, ответит отказом, и затем переходят к более простой просьбе.

Техника «разрушь и переформулируй» (Disrupt-then-reframe technique) — тактика стимулирования уступчивости путем разрушения первоначального, связанного с сопротивлением представления о просьбе и быстрой переформулировки этой просьбы в более подходящих понятиях.

Техника «это еще не все» (That's-not-all technique) — техника стимулирования уступчивости, при которой предложение «подслащено» дополнительными выгодами.

Техника наклеивания ярлыков (Labeling technique) — наклеивание человеку ярлыка с последующей просьбой оказать услугу, которая соответствует этому ярлыку.

Техника приманки и отвлечения внимания (Bait-and-switch technique) — получение обязательства заключить договор, после чего он объявляется невозможным или невыгодным и предлагается новый, более дорогостоящий договор.

Трансактивная память (Transactive memory) — система групповой памяти, состоящая из (1) знаний, имеющихся у отдельных членов группы, и (2) коммуникационных сетей для обмена этими знаниями между членами группы.

Трансформационное лидерство (Transformational leadership) — лидерство, изменяющее мотивацию, взгляды и поведение последователей таким образом, что у группы лучше получается достигать своей цели.

Требуемые характеристики (Demand characteristic) — сигналы, позволяющие испытуемым понять, какого поведения ожидает от них экспериментатор.

Тревожный/амбивалентный тип привязанности (Anxious/ambivalent attachment style) — привязанность, характеризующаяся боязнью человека быть брошенным и чувством того, что его потребности не удовлетворяются.

Триангуляция (Triangulation) — изучение одного и того же явления при помощи различных методов исследования, каждый из которых подвержен различным систематическим ошибкам.

Убеждение (Persuasion) — изменение личной установки или мнения в результате получения сообщения.

Угроза подтверждения стереотипа (Stereotype threat) — страх случайно подтвердить негативные стереотипы в отношении своей группы, существующие у других.

Ультимальное объяснение (Ultimate explanation) — объяснение, фокусирующееся на эволюционном прошлом и исторических причинах.

Уравнительное распределение (Equality matching) — форма обмена, при которой каждый человек получает столько же, сколько другие.

Установка (Attention) — оценивание конкретных объектов, событий или ситуаций как благоприятных или неблагоприятных для субъекта.

Установки/аттитюды (Attitude) — благосклонные или неблагосклонные оценки конкретного человека, объект, события или идеи.

Уступка (Compliance) — изменение поведения в результате прямой просьбы.

Факторный анализ (Factor analysis) — статистический метод, позволяющий разбивать множество тестовых заданий или образцов поведения на группы по критерию концептуальной схожести.

Цель (Goal) — желаемый результат; что-то, чего мы хотим достичь или то, что мы хотим выполнить.

Центральный путь к убеждению (Central route to persuasion) — путь, которым люди убеждаются, сосредоточиваясь на качестве аргументов в сообщении.

Чистый (истинный) альтруизм (Pure (true) altruism) — действия исключительно с целью помочь другим людям.

Эволюционная перспектива (Evolutionary perspective) — теоретическое воззрение, предполагающее, что причины социального поведения кроются в физических и психологических предрасположенностях, которые помогали нашим предкам выживать и размножаться.

Эвристика «якорения» и подгонки (Anchoring and adjustment heuristic) — упрощенный, экономичный способ вынесения оценочного суждения, посредством которого люди сначала делают грубую оценку в качестве отправной точки, а затем корректируют эту оценку с учетом особых характеристик текущей ситуации.

Эвристика доступности (Availability heuristic) — упрощенный, экономичный способ, который люди используют для оценки вероятности события на основе того, насколько легко им приходят на ум примеры такого события.

Эвристика репрезентативности (Representativeness heuristic) — упрощенный, экономичный способ, который используют люди для классификации объекта как принадлежащего к определенной категории в случае наличия у этого объекта каких-то характеристик, типичных для данной категории.

Эгоцентристская предвзятость (Self-serving bias) — склонность приписывать свои успехи исключительно себе и объяснять свои неудачи действием внешних факторов.

Экземпляр (Exemplar) — ментальная (умственная) репрезентация конкретного эпизода, события или индивида.

Эксперимент (Experiment) — метод исследования, при использовании которого исследователь систематически манипулирует одним источником влияния, оставляя другие в неизменном виде.

Экспериментальный метод (Experimental method) — процедура для выявления каузальных процессов посредством систематического манипулирования различными аспектами ситуации.

Эмоции (Emotions) — относительно сильные чувства, характеризующиеся физиологическим возбуждением и иногда сопровождающиеся сложными размышлениями.

Эмоциональная агрессия (Emotional aggression) — вредящее поведение, вызванное вышедшим из-под контроля чувством гнева.

Эмпатическая забота (Empathic concern) — сострадательное отношение, вызванное принятием перспективы человека, нуждающегося в помощи.

Эротомания (Erotomania) — расстройство, выражающееся в твердой (но ошибочной) вере в любовь со стороны другого человека, которая сохраняется вопреки веским доказательствам обратного.

Эффект ложного консенсуса (False consensus effect) — склонность переоценивать степень согласия с нами других людей.

Эффект оружия (Weapons effect) — тенденция оружия, в частности пистолета, усиливать агрессивные мысли, чувства и действия.

Эффект очевидца (Bystander effect) — склонность случайных свидетелей с меньшей вероятностью оказывать помощь в чрезвычайных ситуациях, если при этом присутствуют другие очевидцы.

Эффект простой экспозиции (Mere exposure effect) — тенденция хорошо относиться к часто виденным людям, местам или предметам.

Язык тела (Body language) — популярный термин для обозначения невербальных сигналов, подаваемых с помощью выражений лица, позы, расположения тела в пространстве и жестов.

Я-концепция (Self-concept) — ментальная репрезентация наших представлений о себе.

GRIT (*graduated and reciprocated initiatives in tension reduction* — постепенные и взаимные инициативы по ослаблению напряженности) — стратегия, позволяющая остановить развитие конфликта путем публичных предложений противнику ответить взаимностью на деэскалацию.

Список литературы см. на сайте: http://goo.gl/fc2dnC

Об авторах

Более десяти лет Дуглас Кенрик, Стивен Нейберг и Роберт Чалдини каждую неделю встречались за энчиладой, шаурмой или пастой, планируя эксперименты и обсуждая важнейшие проблемы социальной психологии. Со временем они поняли, что сходятся во мнениях по некоторым важным вопросам и что эти идеи могут служить основой интегративного и захватывающего учебника по социальной психологии. Каждый автор имеет многолетний опыт преподавания социальной психологии студентам и аспирантам в различных учебных заведениях — от небольших частных колледжей до крупных государственных университетов. Они публиковали в самых престижных психологических журналах результаты исследований по таким темам, как социальное познание, самопрезентация, убеждение и социальное влияние, дружба и любовь, помощь, агрессия, а также предубеждения и формирование стереотипов. Каждый из них получил признание за интегральные исследования, сочетание которых определило две главных темы этой книги. Этот учебник отражает их разнообразные академические и научные интересы.



Дуглас Т. Кенрик — преподаватель Университета штата Аризона. Он получил степень бакалавра гуманитарных наук в Колледже Доулинг и степень доктора философии в Университете штата Аризона. Прежде чем вернуться в Университет штата Аризона, он в течение четырех лет преподавал в Университете штата Монтана. Его исследования были опубликованы во многих изданиях, включая *Psychological Review*, *Behavioral and Brain Sciences*, *American Psychologist*, *Handbook of Social Psychology*, *Advances in Experimental Social Psychology*, *Psychological Science*, *Journal of Personality and Social Psychology*, *Current Directions in Psychological Science*, *Perspectives on Psychological Science* и *Personality and Social Psychology Review*. В соавторстве с Джоном Симоном он написал учебник «Психология» (1994). Читал курс лекций по педагогической психологии для аспирантов и с удовольствием преподает студентам отдельные разделы социальной психологии, за что получил несколько наград.



Стивен Л. Нейберг получил степень бакалавра в Корнелльском университете, а магистра — в Университете Карнеги-Меллон. Он учился в аспирантуре в Университете Ватерлоо в Канаде и затем стал преподавать в Университете штата Аризона. Научные работы Нейберга были опубликованы в таких изданиях, как *Advances in Experimental Social Psychology*, *Journal of Personality and Social Psychology*, *Psychological Science*, *Handbook of Social Psychology* и *Perspectives on Psychological Science*, и поддерживались Национальным институтом психиатрии и Национальным научным фондом. Он получил полдюжины наград за преподавательскую работу, включая премии за выдающееся преподавание в своем колледже и в Университете штата Аризона. Был членом совета по государственным грантам и помощником редактора журнала *Journal of Experimental Social Psychology*, а также читал студентам курс социальной психологии.



Роберт Б. Чалдини — регент-профессор Университета штата Аризона, где ему также присвоено звание выдающегося профессора. Он получил степень бакалавра в Висконсинском университете и продолжил обучение в Университете Северной Каролины. Он являлся президентом Общества психологии личности и социальной психологии и получил премию этого общества за выдающиеся научные достижения. Его исследования публиковались в многочисленных изданиях, включая *Handbook of Social Psychology*, *Advances in Experimental Social Psychology* и *Journal of Personality and Social Psychology*. Было продано более двух миллионов экземпляров его книги «Психология влияния», которая переведена на 26 языков.

Д. Кенрик, С. Нейберг, Р. Чалдини

Социальная психология

5-е издание

Перевели с английского С. Комаров, В. Кузин, О. Кузнецова

Заведующий редакцией *П. Алесов*
Ведущий редактор *Н. Зонова*
Литературные редакторы *Е. Васильева, О. Кувакина, Е. Цветкова*
Художник *В. Шимкевич*
Корректоры *Н. Баталова, Л. Галаганова, И. Мивриньш, М. Молчанова, Н. Нестерова*
Верстка *Л. Соловьева*

ООО «Питер Пресс», 192102, Санкт-Петербург, ул. Андреевская (д. Волкова), 3, литер А, пом. 7Н.

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 034-2014, 58.11.12.000 —
Книги печатные профессиональные, технические и научные.

Подписано в печать 18.12.15. Формат 70×100/16. Бумага офсетная. Усл. п. л. 68,370. Тираж 1500. Заказ 0000.

Отпечатано в ОАО «Первая Образцовая типография».
Филиал «Чеховский Печатный Двор».
142300, Московская область, г. Чехов, ул. Полиграфистов, 1.